

REGLAMENTO (CEE) Nº 1386/91 DE LA COMISIÓN
de 23 de mayo de 1991

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables, de gas y piedra, originarios de Japón, la República de Corea y Tailandia

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo, de 11 de julio de 1988, relativo a la protección contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Económica Europea⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 11,

Previas consultas en el seno del Comité consultivo previsto en dicho Reglamento,

CONSIDERANDO LO QUE SIGUE:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) En noviembre de 1989, la Comisión recibió una denuncia presentada por la Federación europea de fabricantes de encendedores en nombre de fabricantes que representaban la mayor parte de la producción comunitaria del producto de que se trata. La denuncia incluía pruebas de dumping del producto originario de la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia, y del importante perjuicio que de ello se derivaba, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.
- (2) La Comisión publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽²⁾, un anuncio de apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de encendedores de bolsillo no recargables, de gas, del código NC 9613 10 00 originarios de la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia, e inició una investigación.
- (3) En mayo de 1990, la Comisión recibió una denuncia presentada por Bic SA y Swedish Match SA, que representan la mayor parte de la producción comunitaria del producto en cuestión. La denuncia presentaba pruebas de dumping de estos

productos originarios de Japón y del importante perjuicio que de ello resultaba, que se consideraron suficientes para justificar la apertura de un procedimiento.

- (4) La Comisión publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽¹⁾, un anuncio de apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de encendedores de bolsillo no recargables, de gas, del código NC 9613 10 00 originarios de Japón, e inició una investigación.
 - (5) La Comisión avisó oficialmente a los exportadores e importadores notoriamente afectados, a los representantes de los países y a los denunciantes, y dio a las partes directamente afectadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia.
 - (6) Todos los importadores conocidos, la mayoría de los exportadores y dos fabricantes comunitarios, Bic SA y Swedish Match SA, dieron a conocer sus puntos de vista por escrito. También la Asociación China de Empresas con Inversión Extranjera presentó sus observaciones y alegaciones. Sin embargo, dado que cierto número de exportadores chinos expusieron su opinión casi cinco meses después del límite fijado, no se tuvieron en cuenta sus observaciones, ya que de lo contrario se habría retrasado excesivamente la marcha de la investigación. Sólo un exportador chino, Gao Yao, Hua Fa Industrial Co. Guangdong, respondió al cuestionario en su totalidad en el plazo fijado.
- Varios fabricantes/exportadores solicitaron audiencias que les fueron concedidas.
- (7) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para establecer los hechos de forma preliminar y llevó a cabo investigaciones en los locales de los siguientes:
 - a) Fabricantes comunitarios:
 - Bic SA, Rennes, Francia
 - Bic — Violex SA, Atenas, Grecia
 - Bic — Laforest SA, Tarragona, España

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 89 de 7. 4. 1990, p. 3.

⁽¹⁾ DO nº C 206 de 18. 8. 1990, p. 7.

- Swedish Match SA, Riilleux-la-Pape, Francia
 — Swedish Match NV, Assen, Países Bajos ;
- b) Oficinas de venta de los fabricantes comunitarios :
- Bic SA, Clichy, Francia
 — Bic SA, Ettlingen, Alemania
 — Swedish Match SA, Hochheim, Alemania
 — Swedish Match NV, Amsterdam, Países Bajos ;
- c) Fabricantes/exportadores no comunitarios :
- Japón
 — Tokai Corporation, Yokohama
- República Popular de China
 — Gao Yao, Hua Fa Industrial Co., Guangdong (no visitada)
- República de Corea
 — Samji Industrial, Co. Ltd, Inchon
- Tailandia
 — Politop Co. Ltd, Bangkok
 — Thai Merry Co. Ltd, Samutsakorn ;
- d) Importadores no vinculados :
- Polyflame International BV, Roelenfarentsveen, Países Bajos
 — Tröber GmbH, Hamburgo, Alemania ;
- e) Importadores vinculados al fabricante/exportador japonés :
- Tokai Seiki GmbH, Mönchengladbach, Alemania
 — Tokai Vespa Hispánica, SA, Madrid, España
 — Tokai France SA, Le-Blanc-Mesnil, Francia.
- (8) La Comisión solicitó y recibió observaciones detalladas, escritas y orales, de los fabricantes comunitarios que habían presentado la denuncia y de los exportadores e importadores antes mencionados, y verificó la información suministrada cuando lo consideró necesario.
- (9) La investigación del dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1989 en los casos de la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia, y entre el 1 de enero de 1989 y el 30 de junio de 1990 en el caso de Japón.

B. PRODUCTO SOMETIDO A INVESTIGACIÓN, PRODUCTO SIMILAR

- (10) El producto de que se trata son los encendedores de bolsillo no recargables, de gas y piedra (en lo sucesivo denominados encendedores).

(11) Aunque hay en el mercado otros encendedores de bolsillo de gas (encendedores piezoeléctricos) sus características técnicas son muy diferentes de las del producto antes mencionado. Por ello, no quedan comprendidos dentro del producto objeto del presente procedimiento.

(12) El sector económico comunitario fabrica el producto de que se trata en modelos que presentan determinadas diferencias. Sin embargo, todos estos modelos tienen las mismas características técnicas y físicas básicas, la misma aplicación básica, llevan a cabo la misma función básica y son intercambiables. Por ello, toda la gama de modelos debe considerarse un producto único. Se comprobó que las importaciones de que se trata ofrecen una gama similar de modelos y que sus características técnicas y físicas básicas son idénticas a las de los fabricados por la industria comunitaria.

(13) Cierta número de exportadores e importadores del producto en cuestión argumentaron que los encendedores importados y los fabricados en la Comunidad no eran productos similares porque algunos de los modelos comunitarios producían más encendidos.

Los servicios de la Comisión examinaron este argumento. Durante la investigación se comprobó que la diferencia en el número de encendidos se ve contrarrestado con creces por las semejanzas en las características físicas de todos los encendedores de que se trata.

Por ello, la Comisión considera que los encendedores fabricados y vendidos por los fabricantes comunitarios forman una categoría única de producto y que constituyen un producto similar, a todos los efectos, al producto importado de Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia en el sentido de lo dispuesto en el apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88.

C. DUMPING

a) Valor normal

i) Japón

- (14) El valor normal se calculó provisionalmente sobre la base de los precios interiores del único exportador, Tokai Corporation, que exportó a la Comunidad durante el período de referencia y cuyas ventas interiores se consideró eran representativas.

En lo que se refiere a los encendedores de propaganda, la Comisión comprobó que este tipo de encendedor tenía un precio más elevado debido al mayor coste de producción. Estos encendedores no se exportan. Por ello se excluyeron del cálculo del valor normal. Tokai Corporation no puso objeciones.

ii) *República de Corea*

- (15) El valor normal se calculó provisionalmente sobre la base de los precios interiores de Samji, el único exportador que cooperó, exportó a la Comunidad durante el período de referencia, suministró pruebas suficientes y cuyas ventas se consideró eran representativas del mercado interior en cuestión.

iii) *Tailandia*

- (16) Al tratar de calcular el valor normal para los dos exportadores tailandeses, Politop Co. Ltd y Thai Merry Co. Ltd, la Comisión tuvo que tener en cuenta el hecho de que las ventas del producto similar en el mercado interior no permitían una comparación adecuada.

Se comprobó que todas las ventas interiores de Thai Merry Co. Ltd se habían efectuado con pérdidas y que las ventas de Politop Co. Ltd representaban menos del 5 % de las exportaciones totales.

Por ello, la Comisión determinó que el valor normal de estas empresas debía establecerse sobre la base de su valor calculado.

- (17) El valor calculado se determinó sumando el coste de producción y un margen de beneficio razonable. El coste de producción se calculó sobre la base de todos los costes, en el curso de operaciones comerciales normales, tanto fijos como variables, en el país de origen, de materiales y fabricación, más una cantidad razonable de gastos de venta, administrativos y otros gastos generales. A estos costes se añadió un margen de beneficio del 8 %. Por lo que respecta al margen de beneficio, los datos no podían basarse en el beneficio obtenido por los fabricantes de las ventas con beneficios de productos similares en el mercado interior, ni sobre la base de otros fabricantes o exportadores del país de origen o exportación sobre ventas con beneficios de productos similares. Por ello, la Comisión consideró que un margen del 8 % era razonable teniendo en cuenta el elevado beneficio de otros exportadores de otros países que cooperaron con el presente procedimiento y a la vista del hecho de que los costes de investigación y desarrollo en Tailandia eran muy bajos.

iv) *República Popular de China*

- (18) Con el fin de calcular el valor normal para la República Popular de China, la Comisión hubo de tener en cuenta el hecho de que este país no tiene economía de mercado y, por ello, la Comisión tuvo que basar sus cálculos en el valor normal en un país de economía de mercado. A este respecto el denunciante sugirió el mercado coreano. La Asociación China de Empresas con Inversión Extranjera y un importador presentaron objeciones a esta sugere-

rencia debido a que el mercado coreano está protegido por derechos de importación.

- (19) La Asociación China de Empresas con Inversión Extranjera propuso que se utilizara Tailandia como país análogo. El importador citado propuso que el valor normal se calculara bien sobre la base de los precios de exportación de los encendedores chinos a terceros países, o sobre la base de los precios de exportación de los encendedores fabricados en Filipinas a terceros países.
- (20) No se aceptó esta última propuesta porque la Comisión no tendría garantías de que los precios de exportación de la República Popular de China o de Filipinas no iban a ser igualmente objeto de dumping.
- (21) En tales circunstancias, la Comisión determinó provisionalmente que era apropiado y razonable utilizar el valor calculado en Tailandia como base para calcular el valor normal relativo a las exportaciones de la República Popular de China por las siguientes razones:
- los productos originarios de Tailandia eran similares a los originarios de la República Popular de China;
 - sobre la base de las pruebas de que se disponía no había diferencias importantes entre los dos países en la tecnología y los procesos de producción de encendedores;
 - el hecho de que el valor normal en Tailandia se calculara sobre la base del coste de producción de los dos fabricantes tailandeses eliminaba el riesgo de que se compararan precios chinos con precios que podrían ser elevados debido a determinadas condiciones del mercado, tales como los derechos de importación o los monopolios.
- b) **Precio de exportación**
- (22) Respecto a las exportaciones directas de los fabricantes chinos, coreanos y tailandeses a importadores independientes de la Comunidad, los precios de exportación se calcularon sobre la base de los precios realmente pagados o por pagar por los productos vendidos.
- (23) Respecto al fabricante japonés, las exportaciones se efectuaron a empresas filiales que importaron el producto en la Comunidad. En tales casos se consideró apropiado, teniendo en cuenta, la relación entre el exportador y el importador, que los precios de exportación se calcularan sobre la base de los precios a los que el producto importado se vendió por primera vez a un comprador independiente. Se dedujeron del precio al cliente independiente los descuentos y las rebajas. Se llevó a cabo el ajuste correspondiente para tener en cuenta todos los gastos que se produjeron entre la importación y la venta, incluidos todos los derechos e impuestos.

(24) En los casos en los que para calcular los precios de exportación fueron necesarias las imputaciones de costes, éstas se calcularon sobre la base del volumen de negocios. Los costes y el volumen de negocios utilizados para ello fueron, por lo general, los del último ejercicio financiero de los importadores vinculados y se basaron, por consiguiente, en cuentas auditadas. En todos los casos en los que las imputaciones de ventas, gastos administrativos y otros gastos generales no se hicieron sobre la base del volumen de negocios, la cantidad que se imputó se calculó sobre la base de los datos contables de costes de que disponía el exportador, vinculados directamente a las ventas en cuestión.

(25) Para llegar a un precio de exportación calculado, se llevaron también a cabo ajustes para los derechos de importación comunitarios y un beneficio del 9 % sobre el volumen de ventas. La Comisión basó este 9 % de margen de beneficio en datos que había solicitado y verificado en los locales de un importador independiente del producto en cuestión.

c) Comparación

(26) Para llevar a cabo una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, y de conformidad con lo dispuesto en los apartados 9 y 10 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, la Comisión calculó los valores normales y los precios de exportación al nivel del primer comprador independiente, y tuvo en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, tales como las diferencias en las características físicas y las condiciones de venta, en los casos en los que se podía demostrar satisfactoriamente que existía una relación directa entre estas diferencias y las ventas de que se trata. Este era el caso de las diferencias en las condiciones de crédito, garantías, comisiones, sueldos de vendedores, embalaje, transporte, seguros, manipulación y costes anejos.

D. MÁRGENES DE DUMPING

(27) El margen de dumping se calculó para cada exportador como la cantidad en la que el valor normal, tal como se había calculado, superaba al precio de exportación a la Comunidad.

(28) El examen preliminar de los hechos mostró la existencia de dumping respecto a todos los fabricantes/exportadores objeto de la presente investigación.

Los márgenes varían según el exportador, siendo el margen medio ponderado sobre base cif para cada uno de los exportadores investigados el siguiente :

— Japón	
— Tokai Corporation, Yokohama	96,56 %
— República Popular de China	
— Gao Yao, Hua Fa industrial Co., provincia de Guangdong	17,84 %
— República de Corea	
— Samji Industrail, Inchon	31,58 %
— Tailandia	
— Politop Co. Ltd, Bangkok	5,87 %
— Thai Merry Co. Ltd, Samutsakorn	15,03 %

(29) En el caso de los fabricantes que no contestaron el cuestionario de la Comisión, o lo hicieron de forma incompleta, ni se expresaron de cualquier otra forma, el dumping se calculó sobre la base de los datos de que se disponía, de conformidad con lo dispuesto en la letra b) del apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88. A este respecto, la Comisión consideró que el resultado de su investigación respecto a otras empresas suministró la base más apropiada para determinar el margen de dumping. Dado que podría dar ocasión para que se eludiera el derecho el que el margen de dumping de estos fabricantes fuera inferior al margen de dumping más elevado de sus respectivos países, calculado respecto a los fabricantes que cooperaron en la investigación, se consideró apropiado aplicar el margen de dumping más elevado de sus respectivos países a estos grupos de fabricantes.

E. PERJUICIO

a) Volumen y cuotas de mercado

(30) Respecto al volumen de mercado, el consumo de encendedores en la Comunidad experimentó un aumento constante, pasando de 317,5 millones de unidades en 1986, 363,7 millones de unidades en 1987, 383,6 millones de unidades en 1988 a 439,8 millones de unidades en 1989, es decir un crecimiento del 38,5 %.

(31) Las importaciones de encendedores de Japón, la RP de China y Tailandia, según la información recibida de las empresas investigadas, pasó de 11,3 millones de piezas en 1986 a 92,4 millones de piezas en 1989. La evolución en el caso de cada uno de estos países fue la siguiente :

— RP de China	de 0 millones en 1986 a 6,1 millones en 1989
— Japón	de 11,3 millones en 1986 a 56,6 millones en 1989
— Tailandia	de 0 millones en 1986 a 29,7 millones en 1989.

(32) Por lo que respecta a la República de Corea, estas cifras no muestran con exactitud la presencia real de Corea en el mercado, ya que sólo cooperó un exportador. Según Eurostat, las ventas coreanas fueron de 10,6 millones de piezas en 1986, 28,9

millones en 1987, 24,3 millones en 1988 y 7,8 millones de piezas en 1989.

Contemplando estas cifras debe recordarse que la tendencia de las exportaciones coreanas se vio afectada por la suspensión del SPG del que la República de Corea se había beneficiado hasta finales de 1988.

Según los datos de Eurostat (datos que sumaban los encendedores no recargables, de gas y piedra, y los piezoeléctricos), las importaciones de los países que nos ocupan aumentaron en la misma proporción, pasando de 35,4 millones de piezas en 1986 a 152,5 millones en 1989.

Esta evolución representa un aumento en la cuota de mercado correspondiente a las importaciones objeto de dumping, que pasa de un 11 % en 1986 a un 35 % en 1989.

b) Precios

(33) Respecto a la subcotización de precios, la Comisión comparó los precios de venta medios ponderados de los exportadores y de los fabricantes comunitarios, libres de reducciones e impuestos, calculados sobre la base de las ventas al primer importador o comprador no vinculado, con los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias en los canales de distribución (excluidas las ventas a los minoristas y al sector de la publicidad), en 1989. El precio medio de venta de los fabricantes se ponderó en relación con el volumen de ventas de cada tipo de producto similar. Este precio medio de venta comunitario se comparó con las cifras correspondientes a cada exportador afectado sobre la base de sus precios de reventa en la Comunidad y se ponderó respecto al volumen de ventas.

(34) Cierta número de exportadores planteó la cuestión de la comparación de precios al nivel de reventa al primer comprador independiente de la Comunidad. Se argumentó que algunos encendedores fabricados por la industria comunitaria contenían más gas, tenían más encendidos y, en consecuencia, tenían más atractivo para los clientes y un precio de mercado más elevado.

La Comisión, con el fin de asegurar una comparación justa, excluyó algunos tipos de encendedor del ejercicio de subcotización de precios, es decir, tuvo en cuenta sólo encendedores con contenido de gas similar.

(35) Mediante esta comparación, la Comisión comprobó que durante 1989 todos los encendedores originarios de Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia tuvieron unos precios inferiores a los de los encendedores corres-

pondientes de los fabricantes comunitarios con los siguientes márgenes:

— Tokai Corporation, Japón	11,51 %
— Samji, República de Corea	7,74 %
— Thai Merry, Tailandia	14,76 %
— Politop, Tailandia	11,36 %
— Gao Yao, República Popular de China	19,82 %

c) Efectos sobre el sector económico comunitario

i) Producción, capacidad, índice de utilización y existencias

(36) A este respecto, la Comisión comprobó que la producción de la industria comunitaria del sector había descendido entre 1986 y 1989. Si a la producción de 1986 le damos un índice 100, a la de 1989 le correspondería un índice 97.

La capacidad aumentó entre 1986 y 1989. Utilizando un índice 100 para 1986, la capacidad en 1989 fue de 114.

La utilización de la capacidad descendió del índice 100 en 1986 al 85 en 1989. Aunque la capacidad no hubiera aumentado, la utilización de la capacidad habría pasado de 100 en 1986 a 97 en 1989.

(37) Entre 1986 y 1989 no se pudieron observar cambios importantes en las existencias. Todos los fabricantes las mantuvieron al mismo nivel y por ello se consideró apropiado no tener en cuenta su evolución.

ii) Ventas, rentabilidad y empleo

(38) Las ventas de los fabricantes de la Comunidad en el mercado comunitario experimentaron el siguiente desarrollo:

1986	249,0 millones de unidades
1987	256,8 millones de unidades
1988	254,0 millones de unidades
1989	266,5 millones de unidades

Esta evolución representa un descenso en la cuota de mercado de un 78,4 % en 1986 a un 60,5 % en 1989 (70,6 % en 1987, 65,3 % en 1988).

(39) Por lo que respecta a los precios, los de la industria comunitaria mostraron una tendencia constante al descenso entre 1986 y 1989. Los fabricantes comunitarios no pudieron enfrentarse a los precios en el mercado de las importaciones objeto de dumping (salvo que hubieran corrido el riesgo de acumular pérdidas financieras irreversibles). Los fabricantes comunitarios hicieron un esfuerzo para igualar los precios de las importaciones. Utilizando el índice 1986 = 100 como base, los precios de los productos comunitarios en cuestión fueron 96 en 1987, 88 en 1988 y 86 en 1989. Durante el mismo período, los precios de las importaciones de que se trata descendieron en un 28 %.

Respecto a los beneficios, se vio que los resultados financieros de la industria comunitaria del sector empeoraron entre 1986 y 1989.

- (40) El empleo descendió sustancialmente entre 1986 y 1989. Tomando 1986 como base (1986 = 100) el número de personas empleadas en el sector económico comunitario en 1987 fue 81, en 1988 = 78 y en 1989 = 73.

La Comisión comprobó que entre 1986 y 1987 uno de los dos fabricantes comunitarios llevó a cabo una operación de reestructuración en la que se produjo una importante reducción de empleo.

d) Conclusión

- (41) La Comisión estableció, por ello, que la producción de la industria comunitaria del sector, la utilización de la capacidad, la cuota de mercado, los precios, los beneficios y el empleo siguieron una tendencia descendente.

Por el contrario, las importaciones de los países de que se trata aumentaron con regularidad desde 1986 hasta alcanzar una cifra más de cuatro veces superior a la de 1989. La cuota de mercado de estas importaciones se multiplicó por tres mientras que sus precios bajaron como mínimo un 28 %.

- (42) El constante descenso en los beneficios, a pesar de los grandes esfuerzos para reducir los costes de producción, afectó al programa de inversión y racionalización del sector económico comunitario. Esta pérdida de rentabilidad pone en peligro no sólo la continuidad de la fabricación de encendedores de bolsillo de los dos fabricantes comunitarios sino también la fabricación de otros encendedores (por ejemplo piezoeléctricos).
- (43) Como resultado de todo ello, la Comisión llegó a la conclusión de que el sector económico comunitario sufría un perjuicio importante en el sentido de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 2423/88.

F. CAUSALIDAD RESPECTO AL PERJUICIO

a) Acumulación

- (44) En cuanto a la relación de causalidad, la Comisión consideró que los efectos de las importaciones objeto de dumping debían analizarse de forma acumulativa. Al elaborar sus conclusiones la Comisión tuvo en cuenta las cantidades importadas, el aumento de las mismas desde 1986, la política de precios de los exportadores afectados y las condiciones generales del mercado. La Comisión también tuvo en cuenta el hecho de que los impor-

tadores cambiaban de suministradores, con frecuencia y facilidad, entre estos países.

- (45) En el caso de la República de Corea no se dio importancia al descenso de 1989 por las razones que se exponen en el apartado 32.

Si bien las cuotas de mercados de la República Popular de China y Tailandia variaron y en algunos casos fueron bastante bajas, se observó que estas cuotas de mercado eran todavía importantes, especialmente por el hecho de que crecían rápidamente.

La actual cuota de mercado de las importaciones de la República de Corea es importante. Además se comprobó que los precios de todos los países eran muy inferiores a los precios de los productos de la Comunidad.

- (46) Por último, la Comisión comprobó que los productos importados y los comunitarios competían directamente en el mercado comunitario.

Sobre la base de este análisis, la Comisión llegó a la conclusión de que para evaluar el perjuicio sufrido por la industria comunitaria del sector, debía tenerse en cuenta el efecto conjunto de las importaciones objeto de dumping procedentes de todos los países sometidos a la presente investigación.

b) Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (47) La Comisión comprobó que el descenso de:
- producción
 - utilización de la capacidad
 - volumen de ventas y cuota de mercado
 - precios
 - beneficios y
 - empleo

coincidía con el marcado aumento de las importaciones procedentes de los países en cuestión. Mientras que el volumen de mercado de encendedores no recargables aumentó en un 38,5 %, la cuota de mercado de las importaciones se triplicó, pasando de un 11 % a un 35 %, mientras que la del sector económico comunitario descendió en un 23 %.

De hecho, en un mercado con una fuerte competencia de precios la considerable subcotización de precios de los encendedores tuvo un efecto claramente negativo sobre las ventas, y por tanto sobre la rentabilidad de la industria comunitaria del sector.

Esta subcotización en los precios sólo fue posible debido al dumping, tal como se demuestra por el hecho de que en todos los casos, excepto en uno, el margen de dumping sea superior a la subcotización.

c) Otras posibles causas de perjuicio

- (48) Respecto a la posibilidad de que el perjuicio a la Comunidad sea debido a otros factores, parece que el volumen y precios de las importaciones originarias de otros terceros países no pueden considerarse responsables del perjuicio observado. En general, las importaciones de estos países han permanecido estables, y en algunos casos han disminuido.
- (49) El exportador japonés argumentó que la productividad de la industria comunitaria del sector era más baja y señaló que este elemento debía tenerse en cuenta a la hora de evaluar el perjuicio. La Comunidad no está de acuerdo con esta opinión. Los beneficios de costes de los exportadores, si existen, sólo son relevantes en un procedimiento antidumping en la medida en que se reflejen sin discriminación tanto en los precios de exportación como en los del mercado interior. De hecho, si no hubieran practicado dumping, los exportadores japoneses cuyos precios en la Comunidad se encuentran actualmente en torno al punto de equilibrio financiero, se hubieran visto obligados a poner precios mucho más elevados, que habrían limitado de forma pronunciada su volumen de ventas y aumentado sus costes. Por otra parte, en la investigación no aparecieron pruebas de tales diferencias en la productividad. Además, la Comisión, basándose en su experiencia, considera que no hay diferencias de productividad entre el fabricante japonés y el sector económico comunitario. La única diferencia la constituye el mayor volumen fabricado, como resultado de las grandes cantidades exportadas a la Comunidad a precios de dumping muy bajos.
- (50) En conclusión, el volumen de las importaciones objeto de dumping, su penetración en el mercado, los precios a los que se han vendido en la Comunidad, han llevado a la Comisión a determinar que el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario provocado por los encendedores objeto de dumping originarios de Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia, debe considerarse importante.

G. INTERÉS COMUNITARIO

- (51) La finalidad de la imposición de derechos antidumping es eliminar las prácticas de dumping que perjudiquen a un sector económico de la Comunidad y restablecer una situación de competencia leal en el mercado comunitario. Todo ello, indudablemente, en el interés general de la Comunidad.

- (52) Si no se detiene el rápido aumento de las importaciones desleales a precios de dumping procedentes de Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia, la industria comunitaria de encendedores de bolsillo, no recargables, de gas y piedra, tendrá que hacer frente a un deterioro de su ya débil posición, con grandes posibilidades de un cierre generalizado.

Como la estructura del sector en la Comunidad se compone de dos empresas solventes, la eliminación temporal de las prácticas comerciales desleales restablecerá, con seguridad, la competencia leal entre estas empresas.

- (53) Los importadores alegaron que las importaciones a bajo precio beneficiaban a los consumidores. La Comisión, sin embargo, debe señalar que, incluso en un análisis a corto plazo, esto es cierto sólo en parte y que depende en gran medida de los canales de distribución. Normalmente es el importador el que se beneficia de las importaciones a bajo precio y no el usuario final.

En determinados Estados miembros hubo un descenso en los precios al consumo de los encendedores. Ello se debió a una lucha por la cuota de mercado y para el consumidor no fue más que un beneficio a corto plazo.

Para el consumidor, el interés a largo plazo sería la presencia en el mercado de una gama amplia de productos (comunitarios y otros) que se vendieran a precios de mercado equitativos y que actuaran en condiciones de competencia leal.

Por último, los productos de que se trata son baratos y la carga adicional individual para el consumidor (como resultado de las medidas) será muy baja.

- (54) Una vez se haya establecido la competencia leal, el sector económico comunitario estará en condiciones de recuperar cuota de mercado en la Comunidad y por ello se beneficiará de las mismas economías de escala que la mayoría de los exportadores y, en consecuencia, podrá hacerse más competitiva. Mientras los beneficios de la inversión sigan siendo bajos es poco probable que la industria comunitaria del sector aumente sus esfuerzos de comercialización o lleve a cabo las nuevas inversiones necesarias para reducir los costes de comercialización, a no ser que se tomen medidas para asegurar la protección contra estas prácticas comerciales desleales. En consecuencia, la Comisión consideró necesario y en interés de la Comunidad tomar medidas para preservar la viabilidad de la industria comunitaria de encendedores.

(55) Teniendo en cuenta todos estos aspectos, la Comisión llegó a la conclusión de que los intereses de la Comunidad reclamaban que se protegiera a la industria comunitaria del sector. La Comisión tuvo en cuenta el rápido empeoramiento de las condiciones del sector económico comunitario en estos últimos años y especialmente en los años de referencia. Por ello, la Comisión considera necesario tomar medidas para evitar que se produzca un mayor perjuicio, imponiendo medidas antidumping provisionales a las importaciones de encendedores de bolsillo, no recargables, de gas y piedra, originarios de Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia.

H. DERECHO PROVISIONAL

(56) Con el fin de eliminar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario los precios de venta deberán aumentarse sustancialmente. Este aumento deberá ofrecer al sector económico comunitario la posibilidad de cubrir sus costes de producción y la obtención de un beneficio adecuado.

(57) En consecuencia, la Comisión calculó un precio indicativo para los modelos de encendedores de la industria comunitaria más representativos y comparables (con los importados). Este precio indicativo se calculó sobre la base de los costes reales de producción medios ponderados de los modelos en cuestión de cada fabricante comunitario, más un margen de beneficios indicativo. Para determinar este margen, la Comisión tuvo en cuenta la necesidad de la industria comunitaria de financiar inversiones adicionales en instalaciones y en investigación y desarrollo, sin las que el deterioro de la situación de la industria continuaría y el daño causado por el dumping no se eliminaría en su totalidad. La Comisión consideró también que el beneficio alcanzado por los más importantes fabricantes mundiales, tecnológicamente al día, se sitúa históricamente entre un 12 y un 20 %. A la vista de todo ello, la Comisión consideró razonable utilizar el 15 % como margen de beneficio indicativo.

(58) Utilizando el mismo método descrito en el apartado 34, este precio se comparó con el precio de venta medio ponderado, libre de descuentos e impuestos, calculado sobre la base de las ventas al primer importador o cliente no vinculado, debidamente ajustado para tener en cuenta las diferencias en los canales de distribución.

(59) Sobre esta base, los servicios de la Comisión calcularon los siguientes valores de perjuicio mínimo, expresados como porcentaje de cif, sin despachar de aduana:

— Tokai Corporation, Japón	35,76 %
— Gao Yao, República Popular de China	45,54 %
— Samji, República de Corea	22,74 %
— Thai Merry, Tailandia	36,18 %
— Politop, Tailandia	31,32 %

(60) Con el fin de determinar el nivel del derecho provisional, la Comisión tuvo en cuenta el margen de dumping calculado para cada exportador y el valor del derecho necesario para eliminar el perjuicio, tal como se calculó antes.

En los casos de la República Popular de China (empresa Gao Yao) y Tailandia (empresas Tai Merry y Politop) el margen de dumping calculado es más bajo que el porcentaje necesario para eliminar el perjuicio. Por ello, el derecho antidumping que deberá imponerse tendrá que corresponder al margen de dumping calculado para cada empresa.

En los casos de Japón (Tokai Corporation) y la República de Corea (Samji) el porcentaje necesario para eliminar el perjuicio era inferior al dumping calculado. Debido a ello, el derecho antidumping que deberá imponerse tendrá que corresponder al margen de perjuicio calculado.

Según lo expuesto, se deberán aplicar los siguientes tipos de derechos:

— Tokai Corporation, Japón	35,7 %
— Samji, República de Corea	22,7 %
— Gao Yao, República Popular de China	17,8 %
— Thai Merry, Tailandia	15,0 %
— Politop, Tailandia	5,8 %

A las empresas que no comparecieron en el procedimiento se aplicará el derecho más elevado calculado para cada país. Sería recompensar la no cooperación considerar que los derechos para estos fabricantes/exportadores fueran inferiores a los mayores derechos calculados en su país respecto a los que cooperaron.

(61) Debe fijarse un periodo durante el cual las partes interesadas puedan presentar alegaciones y solicitar audiencias. Además, hay que señalar que todas las conclusiones del presente Reglamento son provisionales y pueden reconsiderarse de cara al derecho definitivo que pueda proponer la Comisión,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables, de gas y piedra, del código NC ex 9613 10 00 (código TARIC 9613 10 00 * 10) originarios de Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia.

2. El tipo del derecho, aplicable al precio neto franco frontera de la Comunidad sin despachar de aduana, será el siguiente :

- a) 35,7 % para los productos originarios de Japón, (código adicional — 8540)
- b) 17,8 % para los productos originarios de la República Popular de China, (código adicional — 8541)
- c) 22,7 % para los productos originarios de la República de Corea, (código adicional — 8542)
- d) 15,0 % para los productos originarios de Tailandia (código adicional — 8543) con excepción de las importaciones fabricadas y vendidas para la exportación a la Comunidad por Politop Co. Ltd, Bangkok para las que el tipo será de un 5,8 %, (código adicional — 8544).

3. Se aplicarán las disposiciones en vigor en materia de derechos de aduana.

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad de los productos a los que se hace referencia en el apartado 1

estará sometido al depósito de una garantía equivalente al importe del derecho provisional.

Artículo 2

No obstante lo dispuesto en las letras b) y c) del apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista y solicitar audiencia de la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 11, 12 y 13 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, el artículo 1 del presente Reglamento se aplicará por un período de cuatro meses, salvo que el Consejo adopte medidas definitivas antes de la expiración de dicho plazo.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 23 de mayo de 1991.

Por la Comisión

António CARDOSO E CUNHA

Miembro de la Comisión