

REGLAMENTO (CEE) Nº 2805/91 DE LA COMISIÓN

de 23 de septiembre de 1991

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Comunidad de determinado papel termosensible originario de Japón

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 defensa 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 octubre de 1990, la Comisión recibió una denuncia escrita presentada por Wiggins Teape Thermal Papers Limited, que representó la mayor parte de la producción comunitaria de papel termosensible. En la denuncia se aportaban elementos de prueba de dumping con respecto a dicho producto, originario de Japón, y de un perjuicio importante derivado del mismo. Se consideró que dichas pruebas bastaban para justificar la apertura de un procedimiento.
- (2) En consecuencia, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽²⁾, la apertura de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinado papel termosensible originario de Japón, clasificado en los códigos NC 3703 90 90 y 4810 11 90, e inició una investigación.
- (3) La Comisión informó de manera oficial a los exportadores e importadores notoriamente interesados, a los representantes del país exportador y a los denunciantes. Se dio ocasión a las partes directamente interesadas de formular sus alegaciones por escrito y de solicitar una audiencia.
- (4) Varios importadores, y exportadores y productores de Japón conocidos formularon sus puntos de vista por escrito. También lo hizo Renker GmbH & Co KG, un productor comunitario. Sin embargo, no se

pudo considerar válida dicha información, porque se presentó fuera del plazo establecido en el aviso de apertura del procedimiento y, de haberse aceptado, la investigación habría sufrido un retraso indebido.

Además, cinco de los nueve productores de Japón conocidos no presentaron la información necesaria solicitada por la Comisión. Algunos transformadores comunitarios del producto presentaron también sus observaciones y declaraciones.

Varios productos/exportadores solicitaron y consiguieron ser oídos.

- (5) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para sus conclusiones previas, y llevó a cabo investigaciones en los locales de los siguientes :

a) *Productores comunitarios*

— Wiggins Teape Thermal Papers Ltd, Lincoln, Reino Unido.

b) *Productores/exportadores de Japón*

- Productores
- Julio Paper Co Ltd, Tokyo
- Kanzaki Paper Manufacturing Co Ltd, Tokyo
- Mitsubishi Paper Mills Ltd, Tokyo
- Tomoe-gawa Paper Co Ltd, Tokyo
- Exportadores
- Japan Pulp and Paper Company Ltd, Tokyo
- Marubeni Corporation, Tokyo
- Mitsubishi Corporation, Tokyo
- Mitsui and Company Ltd, Tokyo

c) *Importadores en la Comunidad*

- | | |
|----------------|---|
| — Alemania | Mitsubishi International GmbH, Düsseldorf |
| | Japan Pulp and Paper GmbH, Düsseldorf |
| — Países Bajos | Tomoe-gawa Europe BV, Amsterdam |
| — Reino Unido | Mitsubishi Corporation, Londres |

- (6) La Comisión solicitó y recibió observaciones detalladas escritas y orales del productor comunitario que presentó la denuncia, de cuatro de los nueve productores conocidos en Japón, y de los exporta-

⁽¹⁾ DO nº L 209 de 2. 8. 1988, p. 1.

⁽²⁾ DO nº C 16 de 24. 1. 1991, p. 3.

dores e importadores mencionados. Los otros cinco productores conocidos en Japón optaron por no contestar al cuestionario de la Comisión, aunque uno de ellos solicitó y consiguió ser oído.

- (7) La investigación sobre el dumping se extendió durante el período comprendido entre el 1 de abril y el 31 de diciembre de 1990 (período de la investigación).

B. PRODUCTO CONSIDERADO, PRODUCTO SIMILAR

- (8) En el anuncio de apertura de este procedimiento se hacía referencia al «papel termosensible recubierto de sustancias químicas que reaccionan frente a la aplicación de calor mostrando una imagen, destinado a su utilización en máquinas que transmiten y reciben documentos electrónicamente y que imprimen facsímiles de dichos documentos». No obstante, durante la investigación se averiguó que en las máquinas de telefax se pueden utilizar otros tipos de papel termosensible distinto del que está expresamente destinado a usarse en dichas máquinas, porque las características físicas fundamentales de aquellos son idénticas a las del papel de máquina de fax. No obstante, a los efectos del establecimiento de un derecho antidumping provisional, se considerará que el producto en cuestión es el papel termosensible cuyo destino es su uso en las máquinas de telefax (en lo sucesivo denominado papel de fax).
- (9) El papel de fax puede presentarse en dos formas distintas: «rollos gigantes» y «bobinas». Por lo general, los rollos gigantes son de grandes dimensiones y suelen «convertirse» (es decir, fraccionarse, etc.) en piezas de dimensiones menores (bobinas). Las bobinas pueden ya utilizarse directamente en las máquinas de fax.

Tanto los rollos gigantes como las bobinas existen en diferentes grados; todos ellos se consideran productos similares.

- (10) Uno de los productores japoneses adujo que los rollos gigantes son diferentes de las bobinas, por lo que debe considerarse que son dos productos diferentes.

Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que las únicas diferencias entre el papel de fax en bobinas y en rollos gigantes resultan del proceso de fraccionamiento y corte, y que los rollos gigantes se encuentran en una fase muy avanzada del proceso de producción del papel termosensible. Además, el papel termosensible no sufre ninguna modificación de sus características técnicas básicas; el producto en sí sigue siendo papel de fax. De ahí que haya de considerarse que las dos presentaciones del papel termosensible constituyen un único producto a los efectos el procedimiento provisional.

- (11) El producto fabricado y vendido por el sector económico comunitario presenta las mismas caracte-

terísticas y las mismas diferencias entre los distintos grados, y todas sus propiedades son equivalentes a las del producto originario de Japón.

- (12) Por todo ello, la Comisión consideró que el papel de fax producido y vendido por los fabricantes comunitarios, ya sea en rollos gigantes o en bobinas, constituye una única categoría y, con arreglo al apartado 12 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, es un producto similar en todos los aspectos al importado de Japón.

C. DUMPING

1. Observaciones generales

- (13) Los productores/exportadores japoneses de papel de fax utilizan diversos canales de ventas y de distribución, tanto en el mercado interior como en el exterior.

En el mercado interior, la mayor parte de los productores venden a través de empresas relacionadas. No obstante, en el caso de las exportaciones, las denominadas «agencias comerciales», suelen actuar como empresas intermediarias, aunque los productores casi siempre saben que las mercancías van a ser exportadas.

2. Valor normal

- (14) El valor normal del producto vendido en el mercado japonés se estableció de forma provisional, tomando como referencia el papel de fax idéntico al de los grados más vendidos (es decir, los que representan al menos el 70 % del volumen de exportaciones de cada empresa), enviado a la Comunidad durante el período de la investigación.

El valor normal para las empresas productoras se estableció con arreglo a los precios medios ponderados de las ventas de papel de fax en el mercado interior al primer comprador no relacionado, neto de todos los descuentos y reducciones vinculados directamente a esas ventas. Se comprobó si las ventas se hacían en el curso de operaciones comerciales normales, y si su volumen equivalía al menos al 5 % del volumen de exportaciones a la Comunidad del mismo tipo de producto.

En los casos en que el volumen de ventas interiores de un tipo determinado era inferior al 5 % del volumen exportado a la Comunidad, se calculó el valor normal, en la medida de lo posible, con arreglo al precio de venta en Japón de un tipo comparable.

- (15) Sin embargo, en los siguientes casos:
- cuando el precio de venta en el mercado japonés de un tipo idéntico o comparable era inferior al coste de producción del tipo idéntico, o

- cuando la cantidad del tipo comparable vendida en el mercado japonés era inferior al 5 % de la cantidad del tipo exportado a la Comunidad,

El valor normal se calculó a partir del coste de fabricación del tipo vendido en el mercado interior, más un importe por los gastos venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales, calculado tomando como referencia los gastos efectuados por el productor, más un beneficio real medio del 18 %, calculado con arreglo a las ventas lucrativas de un producto similar realizadas por el productor o, cuando se justificó debidamente, por otros productores del país de origen. Dicho beneficio se consideró razonable, pues se basa en el beneficio real conseguido por los productores japoneses investigados.

3. Precio de exportación

- (16) En los casos de ventas realizadas por los productores (o sus agencias comerciales relacionadas en Japón) a filiales relacionadas de la Comunidad, los precios de exportación se calcularon con arreglo al precio de reventa al primer comprador independiente de la Comunidad, ajustados para reflejar todos los costes realizados entre el momento de la importación y el de la reventa, incluidos los derechos de aduana y un margen de beneficios del 6 %. En vista de los beneficios obtenidos con productos similares, se consideró que se trataba de un porcentaje razonable a los efectos de las conclusiones provisionales.
- (17) En los casos de ventas realizadas por los productores (o por sus agencias comerciales relacionadas de Japón) directamente a clientes no relacionados en la Comunidad, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios pagados o por pagar por el importador, netos de todos los impuestos, descuentos y reducciones.
- (18) En vista de la naturaleza del producto, se establecieron de forma cuantitativa las deducciones por transporte, envasado y manipulación necesarias para calcular el precio de exportación. Por el contrario, las deducciones por los gastos de venta, los gastos administrativos y los demás gastos generales se calcularon con arreglo al volumen de negocios. Para calcular los precios de exportación se tomaron también en consideración los descuentos o reducciones concedidos por el importador vinculado a un comprador independiente.

4. Comparación

- (19) Con el fin de realizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación, y de conformidad con la letra c) del apartado 10 del

artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, se ajustaron tanto los valores normales como los precios de exportación a fin de reflejar los gastos de venta mencionados en el apartado 10 del artículo 2, y poder realizar así la comparación en la misma fase comercial. Algunas empresas solicitaron deducciones por gastos generales. En consonancia con lo dispuesto en el apartado 9 de artículo 2 del mencionado Reglamento, no se realizó deducción alguna por tales gastos cuando no pudo demostrarse de forma satisfactoria la relación directa entre las ventas en cuestión y dichos gastos.

Los valores normales de los tipos del producto vendidos en el mercado interior se compararon transacción por transacción con los precios de exportación de tipos comparables.

5. Márgenes de dumping

- (20) Se calcularon los márgenes de dumping como el importe total en el que los valores normales excedían de los precios de exportación a la Comunidad.

- (21) Los márgenes de dumping establecidos, expresados como porcentajes del valor total CIF de las importaciones, fueron los siguientes:

Jujo Paper Co. Ltd, Tokyo	0,0 %
Kanzaki Paper Manufacturing Co. Ltd, Tokyo	10,3 %
Mitsubishi Paper Mills Ltd, Tokyo	24,7 %
Tomoegawa Paper Co. Ltd, Tokyo	24,8 %

- (22) La nota más destacada de este caso ha sido la falta de cooperación de un gran número de empresas japonesas interesadas. Por ello, la Comisión dudaba mucho que los resultados de la investigación de dumping correspondientes a los cuatro productores que cooperaron fueran realmente representativos respecto de las demás empresas productoras. En tales circunstancias, la Comisión consideró que no procedía aplicar los márgenes de dumping establecidos para las empresas que cooperaron a las que no lo hicieron.

- (23) En consecuencia, y de conformidad con el apartado 7 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 2423/88, la Comisión estableció el margen de dumping con arreglo a los hechos disponibles, en el caso de los productos que no contestaron al cuestionario de la Comisión.

A los efectos de las conclusiones provisionales, se consideró que la información más razonable para establecer el margen de dumping era la contenida en la denuncia, por lo que éste se ha fijado en el 55,3 %.

D. PERJUICIO

1. Volumen del mercado comunitario y cuotas de mercado de las importaciones objeto de dumping

- (24) En vista de la falta de cooperación de gran número de empresas japonesas, todas las cifras relativas al volumen de importaciones, valores y cuotas de mercado son necesariamente meras estimaciones. Para conseguirlas, la Comisión ha tenido en cuenta los resultados de estudios de mercado independientes.
- (25) Por lo que se refiere al volumen del mercado, el consumo estimado de papel de fax en la Comunidad aumentó rápidamente de 5 500 toneladas en 1987 a 35 000 toneladas en 1990 (cifras de un semestre extrapoladas a un año entero), es decir, el 536 %.
- (26) Las importaciones estimadas de papel de fax originario de Japón objeto de dumping aumentaron de 1 725 toneladas en 1987 a 23 750 toneladas en 1990, lo que supone un incremento del 1 276 %. Sin embargo, ha de observarse que aproximadamente la mitad de dicho incremento se produjo entre 1989 y el período de la investigación. Según esta evolución, la cuota de mercado correspondiente a las importaciones objeto de dumping aumentó del 31 % en 1987 al 68 % en 1990, lo que supone un aumento del 119 %.

2. Precios de reventa de las importaciones y subcotización

- (27) Por lo que se refiere a los precios de las importaciones objeto de dumping en la Comunidad, la Comisión observó que se habían reducido en aproximadamente el 30 % durante el período comprendido entre enero y diciembre de 1990.
- (28) Respecto de la subcotización de precios, la Comisión comparó las medias ponderadas de los precios de venta de los exportadores y los de los productores de la Comunidad, netos de todas las reducciones e impuestos, calculadas por referencia a las ventas al primer cliente no relacionado. A continuación se comparó el precio de venta medio en la Comunidad con las cifras correspondientes para cada exportador según sus precios de reventa en la Comunidad; dicha media se ponderó con arreglo al volumen de ventas.
- (29) Un exportador opuso objeciones a la comparación de precios de reventa al primer comprador independiente de la Comunidad. Aducía que sus ventas (bobinas de papel de fax) no se realizaban en la misma fase comercial que las del denunciante (rollos gigantes). Para garantizar una comparación equitativa, la Comisión ajustó los precios de venta de las bobinas al nivel de los rollos gigantes,

mediante el cálculo de todos los costes y beneficios relacionados con la transformación. En los ajustes se reflejó también la distinta fase comercial.

Tras emplear los métodos de comparación expuestos, la Comisión concluyó que durante el período de la investigación, los precios de venta del papel de fax originario de Japón subcotizaron a los del sector económico comunitario en un 22,8 %.

3. Situación del sector económico comunitario

a) Producción, capacidad, índice de utilización y existencias

- (30) La Comisión estableció que la producción comunitaria de papel de fax creció de manera global entre 1987 y 1990; sin embargo, si se considera aisladamente el año 1989 y el período de la investigación, descendió en un 8,5 %.
- (31) Entre 1987 y el período de la investigación, la capacidad total del sector económico comunitario experimentó un aumento; no obstante, la utilización total de las capacidades se redujo notablemente.
- (32) En el ámbito de las existencias no se observaron cambios importantes entre 1987 y el período de la investigación.

b) Ventas

- (33) Entre 1987 y el período de la investigación, el volumen de ventas del sector económico comunitario creció en un 255 %. Sin embargo este incremento no fue proporcional a la tasa de crecimiento del mercado comunitario, que fue muy superior (véase el considerando 25). Además, entre 1989 y el período de la investigación, el volumen de ventas del sector económico comunitario creció únicamente en un 3 %, mientras que el mercado comunitario experimentó un crecimiento global del 39 %.

c) Cuota de mercado

- (34) Debido a la falta de datos pertinentes para la investigación de la mayoría de los productores japoneses, fue preciso realizar estimaciones de las dimensiones totales del mercado comunitario. Según las mismas, la cuota de mercado del denunciante se redujo aproximadamente en un 4 % entre 1989 y el período de la investigación.

d) Precios

- (35) Los precios de venta del sector económico comunitario disminuyeron progresivamente entre 1989 y finales de 1990. Dicho sector consiguió únicamente limitar su pérdida de mercado adaptándose a los precios impuestos en el mismo por las importaciones objeto de dumping. Si se toma como referencia el índice 1989 = 100, durante el período de la investigación el índice de los precios de los productos comunitarios fue igual a 71.

e) Rentabilidad

- (36) La Comisión concluyó que los resultados financieros del sector económico comunitario empeoraron entre 1989 y el período de la investigación. Hasta finales de 1989, el sector económico comunitario operaba con un nivel de beneficios razonable. Sin embargo, la fuerte baja de los precios que comenzó a finales de 1989 produjo durante el período de la investigación pérdidas importantes.

4. Conclusiones sobre el perjuicio

- (37) En vista de todo lo expuesto, la Comisión considera que el sector económico comunitario ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, principalmente en forma de beneficios reducidos y pérdida de cuota de mercado provocados por la baja de los precios y la subcotización.

E. RELACIÓN DE CAUSALIDAD

1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (38) La investigación de la Comisión puso de manifiesto que el aumento de las importaciones objeto de dumping a precios continuamente decrecientes coincidió con el descenso de los precios del sector económico comunitario. Dada la transparencia de precios del mercado, era evidente que los bajos precios de las exportaciones japonesas produjeron un descenso del nivel de precios del sector económico de la Comunidad. Además, como dicho sector no podía reducir aún más sus precios para adaptarlos a los impuestos en el mercado por las importaciones objeto de dumping, el sector económico de la Comunidad vio reducida su cuota de mercado. De este modo, no se benefició del auge que experimentó la demanda entre 1987 y 1990, ni de la economías de escala que habría producido un incremento del volumen de ventas. Todas estas circunstancias colocaron al sector económico comunitario en una situación cada vez más desventajosa.
- (39) Uno de los exportadores adujo que la baja de los precios se debió a que la tecnología y el «know-how» empleados eran mejores, lo que supuso una reducción de los costes de producción.

Además, algunos exportadores japoneses argumentaron que la productividad del sector económico comunitario era más baja y exigieron que se tuviera en cuenta este hecho a la hora de evaluar el perjuicio. Sin embargo, la Comisión no comparte esta opinión. Debe recordarse que las importaciones objeto de dumping impidieron al sector económico comunitario beneficiarse de la reducción de costes derivada de las economías de escala, a raíz del auge del mercado de papel termosensible. Además, las posibles ventajas de costes de un exportador sólo pueden tomarse en cuenta en un procedimiento antidumping en la medida en que se reflejan tanto

en los precios de exportación como en los interiores, sin hacer diferencias entre ambos. Si los exportadores japoneses, cuyos precios en la Comunidad eran inferiores a sus costes de producción, no hubieran practicado el dumping, sus precios habrían sido considerablemente superiores. En consecuencia, el sector económico comunitario habría podido vender a precios que habrían hecho posible obtener un beneficio razonable.

2. Otros factores

- (40) Por lo que se refiere a otros factores, resultó que el perjuicio comprobado no podía atribuirse al volumen ni a los precios de las importaciones originarias de terceros países, puesto que dichas importaciones eran insignificantes dada la dimensión global del mercado comunitario de papel de fax. No se encontró ningún indicio de subcotización de precios debido a dichas importaciones.

F. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

1. Consideraciones generales

- (41) La eliminación de las prácticas comerciales desleales mediante la imposición de medidas antidumping restablecerá una situación de leal competencia dentro de la Comunidad. En las circunstancias actuales, se ha comprobado que las empresas japonesas están vendiendo por debajo de sus costes e incurriendo en dumping. Si no se pone freno a la rápida baja de los precios de las importaciones objeto de dumping de Japón y se restablece un nivel de precios rentable, la posición del sector económico comunitario de papel de fax se debilitará aún más y es muy posible que se llegue al cierre total. Si esto ocurriera, la Comunidad se vería privada de un sector económico de alta tecnología con las consiguientes pérdidas en el ámbito de la investigación, del desarrollo y del empleo. Si se comparan estas consecuencias negativas con el interés a corto plazo de los consumidores finales que se beneficiarían de la oferta de papel de fax a precios inferiores, es evidente que interesa a la Comunidad conservar a largo plazo una industria viable en este sector. Por otra parte, el incremento de los precios del papel de fax debería tener en condiciones normales unos efectos insignificantes sobre los costes totales de explotación de las empresas y de los organismos públicos (que constituyen los principales consumidores finales de papel de fax).

2. Transformadores

- (42) Algunos importadores afectados alegaron que el establecimiento de medidas y el consiguiente aumento de precios en el mercado comunitario expulsaría del mismo a los transformadores. No obstante, se comprobó que en su calidad de intermediarios, los transformadores podrían repercutir el incremento de precios derivado de las medidas antidumping a la siguiente empresa de la cadena, hasta llegar al nivel de los consumidores finales.

- (43) En vista de todas estas circunstancias, en interés de la Comunidad se debe proteger el sector afectado.

G. DERECHO PROVISIONAL

- (44) Para eliminar el perjuicio sufrido por el sector económico comunitario durante el procedimiento, ha de restablecerse su rentabilidad. En consecuencia, debe crearse una situación en la que el sector económico comunitario pueda aumentar los precios de venta para conseguir beneficios.
- (45) Por ello, la Comisión ha calculado un precio-objetivo para los tipos más representativos de papel de fax fabricados por el sector económico comunitario, con arreglo a la media ponderada real de los costes de producción de los tipos en cuestión, más un margen razonable de beneficios.
- (46) En vista del ciclo de vida técnica relativamente corto del papel de fax, la Comisión considera que un beneficio del 18 % antes de impuestos es el mínimo necesario para cubrir, en particular, las inversiones en instalaciones de fabricación, en investigación y desarrollo. Este margen de beneficios está en consonancia con el obtenido por los productores japoneses en su mercado interior.
- (47) La Comisión ha calculado la diferencia entre los precios de venta reales de las importaciones japonesas en la Comunidad y el umbral de perjuicio del sector económico comunitario, es decir, el coste de producción más un margen de beneficios razonable.
- (48) Con este método, la diferencia más importante expresada en precios CIF en frontera comunitaria para las empresas que cooperaron en la investigación de la Comisión fue del 54,9 %. La diferencias individuales calculadas para cada empresa japonesa superaban los márgenes de dumping establecidos para las mismas. En consecuencia, para dichas empresas ha de establecerse un derecho correspondiente al margen de dumping comprobado, es decir:

Jujo Paper Co Ltd, Tokyo	0,0 %
Kanzaki Paper Manufacturing Co Ltd, Tokyo	10,3 %
Mitsubishi Paper Mills Ltd, Tokyo	24,7 %
Tomoe-gawa Paper Co Ltd, Tokyo	24,8 %

- (49) Como se ha expuesto en el considerando 4, este caso se ha caracterizado por la falta de cooperación de varios productores japoneses, que representan aproximadamente el 30 % de las importaciones de la Comunidad de papel de fax originario de Japón.

Por lo que respecta a estas empresas no colaboradoras, la Comisión consideró que el derecho que había de establecerse respecto de esas empresas debía basarse en los hechos disponibles. En este caso, se trata de la diferencia máxima encontrada entre los precios de venta japoneses en la Comunidad y el umbral de perjuicio del sector econó-

mico comunitario, es decir, el 54,9 %, cifra inferior al margen de dumping calculado para dichas empresas (véase el considerando 23).

- (50) Debe establecerse un plazo para que la partes interesadas puedan formular sus alegaciones por escrito y solicitar ser oídas. Además, ha de indicarse que todas las conclusiones establecidas a los efectos del presente Reglamento son provisionales, y es posible que deban ser reconsideradas si la Comisión propone establecer un derecho definitivo,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO :

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de papel termosensible destinado a su utilización en máquinas facsímiles, originario de Japón y clasificado en los siguientes códigos NC: ex 3703 90 90 (código Taric 3703 90 90*10), ex 4810 11 90 (código Taric 4810 11 90*10).

2. El tipo de derecho antidumping para los productos especificados en el apartado 1 se fija en el 54,9 % (código adicional Taric 8602) del precio neto franco-frontera de la Comunidad sin despachar de aduana, salvo que sean fabricados por alguna de las siguientes empresas, respecto de los cuales se establecen los derechos antidumping que figuran a continuación, expresados como porcentaje del precio neto franco-frontera de la Comunidad sin despachar de aduana :

— Kanzaki Paper Manufacturing Co. Ltd., Tokyo (código adicional Taric 8598)	10,3 %
— Mitsubishi Paper Mills Ltd., Tokyo (código adicional Taric 8599)	24,7 %
— Tomoe-gawa Paper Co. Ltd., Tokyo (código adicional Taric 8600)	24,8 %

No se aplicará ningún derecho antidumping a Jujo Paper Co Ltd, Tokyo (código adicional Taric 8601).

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 2423/88, las partes interesadas podrán dar a conocer sus puntos de vista por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de 30 días 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 durante un período de cuatro meses, a menos que el Consejo adopte medidas definitivas antes de la expiración de dicho período.

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

Hecho en Bruselas, el 23 de septiembre de 1991.

Por la Comisión
Frans ANDRIESEN
Vicepresidente
