

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 15 de noviembre de 2006

por la que se da por concluido un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de tubos catódicos para televisores en color originarios de la República Popular China, la República de Corea, Malasia y Tailandia

(2006/781/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ (en lo sucesivo, «el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 9,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 11 de enero de 2006, en virtud del artículo 5 del Reglamento de base, la Comisión comunicó mediante un anuncio («el anuncio de inicio»), publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping por lo que se refiere a las importaciones en la Comunidad de tubos catódicos para televisores en color («tubos catódicos») originarios de los que se denominarán, en lo sucesivo, «los países afectados»: la República Popular China («China»), la República de Corea («Corea»), Malasia y Tailandia.
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada el 29 de noviembre de 2005 por la Taskforce against unfair business in Europe (TUBE) («el denunciante»), en representación de dos productores («los productores denunciantes»), AB Ekranas («Ekranas») y Ecimex Group A.S. («Ecimex»), que constituyen un porcentaje considerable de la producción total en la Comunidad de tubos catódicos para televisores en color. La denuncia incluía indicios razonables de dumping de dicho producto originario de los países afectados y del importante perjuicio derivado, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión anunció oficialmente la apertura de la investigación al denunciante, a los productores comunitarios mencionados en la denuncia, a los demás productores

res comunitarios conocidos, a las autoridades de los países exportadores afectados, a los productores exportadores, a los importadores y a las asociaciones notoriamente afectadas por el inicio del procedimiento. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

- (4) Los productores denunciantes, otros productores comunitarios, los productores exportadores, los importadores y los usuarios dieron a conocer sus puntos de vista. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y demostraron que existían razones específicas para ello.
- (5) En previsión de un gran número de productores exportadores chinos, en el anuncio de inicio se recogió la posibilidad de efectuar un muestreo para la determinación del dumping, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (6) Con objeto de que la Comisión decidiera si era necesario efectuar un muestreo de los productores exportadores chinos y, en tal caso, seleccionar una muestra, se solicitó a todos los productores exportadores de China que se dieran a conocer y facilitaran, tal como se especifica en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto en cuestión durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2005.
- (7) Solo dos productores exportadores de China se dieron a conocer y facilitaron la información requerida en el plazo fijado a este efecto. En tales circunstancias, la Comisión decidió que no era necesario efectuar un muestreo en relación con los productores exportadores de ese país.
- (8) Además, con objeto de que los productores exportadores de China pudieran solicitar que se les concediera el trato de economía de mercado o el trato individual, si así lo deseaban, la Comisión envió a las empresas chinas notoriamente afectadas los formularios de solicitud correspondientes. Dos productores exportadores chinos solicitaron el trato de economía de mercado, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ DO C 6 de 11.1.2006, p. 2.

(9) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibió respuesta de dos productores exportadores de China, un productor exportador de Corea, Malasia y Tailandia, respectivamente, un importador de la Comunidad vinculado a uno de los exportadores chinos y al exportador coreano, un operador comercial ubicado en un país distinto de los afectados y de los Estados miembros y vinculado a un productor chino, tres productores comunitarios y un usuario de la Comunidad sin vinculación alguna.

(10) La Comisión buscó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad. Se llevaron a cabo inspecciones in situ en los locales de las siguientes empresas:

a) *Productores de la Comunidad*

- AB Ekranas (Panevezys, Lituania), y la empresa vinculada Farimex S.A. (Ginebra, Suiza),
- Thomson Displays Polska Sp. Zo.o (Piaseczno, Polonia) («Thomson»).

b) *Productores exportadores de la República Popular China*

- Beijing Matsushita Color CRT Co., Ltd (Pekín),
- Hua Fei Colour Display Systems Co., Ltd (Nanjing), y el productor vinculado LG Philips Shuang Electronic Co., Ltd (Changsha).

c) *Productor exportador de Corea*

- LG Philips Displays Korea Co., Ltd (Seúl).

d) *Productor exportador de Malasia*

- Chunghwa Picture Tubes (Malasia) Sdn., Bhd. (Shah Alam).

e) *Productor exportador de Tailandia*

- CRT Display Technology Co., Ltd (Rayong), y el productor vinculado Thai CRT Co., Ltd (Chonburi).

f) *Importador vinculado de la Comunidad*

- LG Philips Displays Netherlands B.V. (Países Bajos).

3. Período de investigación

(11) El dumping y el perjuicio se investigaron entre el 1 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2005 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias

pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2002 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

B. PRODUCTO EN CUESTIÓN Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto en cuestión

(12) El producto en cuestión son tubos catódicos para televisores en color —incluso para videomonitores— de todos los tamaños, originarios de China, Corea, Malasia y Tailandia («el producto en cuestión») y declarados habitualmente con los códigos NC 8540 11 11, 8540 11 13, 8540 11 15, 8540 11 19, 8540 11 91 y 8540 11 99.

(13) El producto en cuestión puede tener una diagonal de pantalla (es decir, la parte activa del tubo medida en línea recta) de cualquier tamaño, con cualquier proporción de anchura y altura y con una resolución de pantalla (es decir, la distancia entre dos líneas del mismo color en el centro de la pantalla) no inferior a 0,4 mm. Además, los productos pueden especificarse en función del grosor de los tubos: de tipo bulbo (incluidos los tipos de forma semiplana o completamente cuadrada), los tubos de pantalla plana y superplana o «de fondo corto». Por último, pueden operar a una frecuencia de 50, 60 o 100 Hz. Estos productos se utilizan básicamente, pero no exclusivamente, en televisores en color.

(14) El producto en cuestión suele diseñarse con un tamaño de 14, 15, 20 pulgadas, etc. y los tubos dependen de la diagonal de pantalla, que se comercializa en pulgadas. Suele venderse en el mercado como tubo completo, lo que es el caso de los productores denunciados de la Comunidad. No obstante, algunos productores exportadores vendieron tubos catódicos incompletos, es decir, sin uno o más componentes, en particular, el denominado «yugo de deflexión». En tales casos, se describen los tubos catódicos como tubos «desprovistos». La investigación ha demostrado que estos tubos reúnen ya todas las características esenciales de un tubo catódico por lo que se refiere a sus características físicas y técnicas básicas. Por lo tanto, constituyen un único producto con los tubos catódicos completos.

2. Producto similar

(15) No se constataron diferencias entre las características físicas y técnicas básicas, y los usos del producto en cuestión, de los tubos catódicos producidos y vendidos en los mercados nacionales respectivos de China, Corea, Tailandia y Malasia, que también se utilizó como país análogo, y de los producidos y vendidos en el mercado comunitario por la industria de la Comunidad.

- (16) Se considera, por lo tanto, que son productos similares a efectos del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Trato de economía de mercado

- (17) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones originarias de China, el valor normal debe determinarse de conformidad con los apartados 1 a 6 de dicho artículo para los productores de los que se demuestre que cumplen los criterios establecidos en el apartado 7, letra c), del mismo artículo. Solo a título de referencia, estos criterios figuran a continuación en forma resumida:

- las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las señales de mercado, y sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores de mercado,
- las empresas cuentan con una contabilidad básica clara, que es objeto de auditorías independientes de conformidad con las normas contables internacionales y se aplican a todos los efectos,
- no se producen distorsiones significativas heredadas de un sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado,
- existen leyes relativas a la propiedad y la quiebra que garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad,
- las operaciones de cambio se efectúan a los tipos de mercado.

- (18) Dos productores exportadores de China solicitaron el trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base y respondieron en el plazo establecido al formulario de solicitud correspondiente para los productores exportadores. También envió un formulario de solicitud de trato de economía de mercado una empresa ubicada en China vinculada a uno de los productores exportadores e implicada en la fabricación del producto en cuestión. De hecho, la Comisión estudia sistemáticamente si un grupo de empresas vinculadas en conjunto cumple las condiciones para recibir trato de economía de mercado. En el caso de estas tres empresas, la Comisión recabó y verificó en sus instalaciones toda la información facilitada en la solicitud que consideró necesaria.
- (19) La investigación puso de relieve que todas las empresas solicitantes de trato de economía de mercado cumplían los requisitos para recibirlo.
- (20) Los dos productores exportadores chinos que obtuvieron el trato de economía de mercado fueron:

— Beijing Matsushita Color CRT Co., Ltd (Pekín),

— Hua Fei Colour Display Systems Co., Ltd (NanJing), y el productor vinculado LG Philips Shuguang Electronic Co., Ltd (Changsha).

2. Valor normal

2.1. Metodología general

- (21) La metodología general que se describe a continuación ha sido aplicada a todos los productores exportadores de Corea, Tailandia y Malasia, así como a los productores exportadores de China a los que se concedió trato de economía de mercado. Por consiguiente, la exposición de las conclusiones relativas al dumping de estos países describe únicamente cuestiones específicas de cada país exportador.

2.1.1. Representatividad global

- (22) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó primero si las ventas de cada productor exportador en el mercado nacional del producto en cuestión a clientes independientes eran representativas, es decir, si el volumen total de ventas equivalía a un mínimo del 5 % de su volumen total de ventas de exportación del producto en cuestión a la Comunidad.

2.1.2. Comparación de tipos de producto

- (23) La Comisión determinó posteriormente los tipos del producto en cuestión vendidos en el mercado nacional por las empresas con ventas globales representativas en dicho mercado, que fueran idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Comunidad. Los criterios aplicados fueron los siguientes: la diagonal del área visible de la pantalla en pulgadas, la proporción de anchura y altura, el tipo de tubo (bulbo, pantalla plana o «de fondo corto»), la resolución de pantalla en milímetros y la frecuencia.

2.1.3. Representatividad específica del tipo de producto

- (24) Para cada tipo vendido por los productores exportadores en su mercado nacional que resultó directamente comparable al tipo de producto vendido para exportación a la Comunidad, se determinó si las ventas en el mercado nacional eran suficientemente representativas a efectos de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas nacionales de un tipo de producto específico se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen total de las ventas en el mercado nacional de ese tipo a clientes independientes durante el período de investigación equivalió a un mínimo del 5 % del volumen total de las ventas del tipo de producto comparable exportado a la Comunidad.

2.1.4. Prueba sobre las ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales

- (25) La Comisión examinó posteriormente si se podía considerar que las ventas en el mercado nacional de cada tipo de producto vendido por cada productor exportador de cada país exportador, en cantidades representativas, se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (26) A este efecto, se determinó la proporción de ventas rentables en el mercado nacional a clientes independientes de cada tipo de producto exportado durante el período de investigación.
- (27) Si el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba un 80 % como máximo del volumen total de ventas de dicho tipo, o si el precio medio ponderado del mismo era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, calculado como media ponderada de las ventas rentables de este tipo exclusivamente, a condición de que esas ventas representaran un mínimo del 10 % del volumen total de ventas del producto.
- (28) En los casos en que el volumen de ventas rentables de cualquier tipo de producto era inferior al 10 % del volumen total de ventas de este tipo, se consideró que este tipo concreto se vendía en cantidades insuficientes para que la determinación del valor normal pudiera basarse en el precio en el mercado nacional.
- (29) Cuando los precios en el mercado nacional de un tipo concreto del producto vendido por un productor exportador no podían utilizarse para determinar el valor normal, hubo que aplicar otro método. A este respecto, la Comisión utilizó el valor normal calculado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.
- (30) Para calcular el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, a los costes medios de fabricación habidos durante el período de investigación por los productores exportadores afectados que habían cooperado se añadieron los gastos de venta, generales y administrativos y la media ponderada de los beneficios obtenidos por las ventas del producto similar en el mercado nacional durante dicho período, en el curso de operaciones comerciales normales. Cuando fue necesario, los costes de producción y los gastos de venta, generales y administrativos notificados se corrigieron antes de ser utilizados para determinar si se trataba de operaciones comerciales normales y calcular el valor normal.

2.2. República Popular China

2.2.1. Empresas a las que se concedió trato de economía de mercado

- (31) Puesto que se concedió trato de economía de mercado a los dos productores exportadores chinos que prestaron su colaboración, el valor normal respecto a ambos se

estableció en consonancia con la metodología expuesta en los considerandos 21 a 30, a partir de la información facilitada por los mismos sobre los precios en su mercado nacional y los costes de fabricación del producto en cuestión. Se pudo basar el valor normal en los precios reales en el mercado nacional por tener estas empresas suficientes ventas de todos los tipos de producto en su mercado, en el curso de operaciones comerciales normales. En el caso de uno de los productores exportadores con un productor vinculado, se utilizaron los datos consolidados sobre precios en el mercado nacional y costes de producción de ambas empresas para determinar el valor normal.

2.2.2. País análogo

- (32) De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, en el caso de las economías en transición el valor normal para las empresas que no hayan obtenido trato de economía de mercado debe fijarse con arreglo al precio o al valor calculado en un país análogo.
- (33) En el anuncio de inicio, la Comisión manifestó su intención de utilizar Malasia como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal para China, y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.
- (34) Ninguna parte interesada ha puesto objeciones a la elección de Malasia como país análogo.
- (35) Considerando lo expuesto y teniendo en cuenta asimismo que Malasia es un mercado competitivo de una talla representativa, se concluyó que constituye un país análogo adecuado, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

2.3. Corea, Malasia, Tailandia

- (36) En el caso del único productor exportador que se prestó a colaborar de cada uno de los países citados, el valor normal se determinó en consonancia con la metodología establecida en los considerandos 21 a 30. Por lo que se refiere al productor malasio, el valor normal se basó en los precios reales del mercado nacional, ya que la empresa había tenido suficientes ventas en dicho mercado en el curso de operaciones comerciales normales respecto a todos los tipos de productos. Con relación al productor coreano, se calculó el valor normal de uno de los dos tipos de productos que exporta a la Comunidad. En lo tocante al productor tailandés, el valor normal se basó en el único tipo de producto. En lo referente al productor exportador tailandés que prestó su colaboración, se utilizaron los datos consolidados sobre los precios en el mercado nacional y los costes de producción de su empresa y del otro productor vinculado para determinar el valor normal, ya que ambas empresas desarrollan una única operación comercial completamente integrada respecto al producto en cuestión. En el caso de uno de los productores exportadores con un productor vinculado, se utilizaron los datos consolidados sobre precios en el mercado nacional y costes de producción de ambas empresas para determinar el valor normal.

3. Precio de exportación

- (37) Las ventas de exportación a usuarios finales vinculados (productores de televisores en color) en la Comunidad no se tuvieron en cuenta en los cálculos de los márgenes de dumping por no recaer el producto fabricado por los usuarios finales en el ámbito de la investigación. El volumen de estas ventas era bastante reducido (ligeramente superior al 10 % de las exportaciones totales a la UE de las empresas afectadas) y se estimó que las ventas a clientes no vinculados daban una imagen representativa.
- (38) En todos los casos en que el producto en cuestión se había exportado a clientes independientes de la Comunidad, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, con arreglo a los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (39) Por lo que respecta a las ventas a través de un importador vinculado, los precios de exportación se determinaron de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, con arreglo a los precios a los que los productos importados se revendieron por primera vez a un comprador independiente. En estos casos, se aplicaron ajustes a todos los gastos habidos entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y a los beneficios acumulados.
- (40) En los casos en que las ventas se efectuaron vía un operador comercial vinculado establecido fuera de la Comunidad, el precio de exportación se determinó con arreglo a los primeros precios de reventa a clientes independientes en la Comunidad.

3.1. República Popular China

- (41) Un productor exportador chino exportó sus productos a la Comunidad, bien como ventas directas a clientes independientes, o bien a través de dos empresas vinculadas ubicadas en la Comunidad. El otro productor exportador vendió sus productos a clientes independientes de la Comunidad a través de una empresa vinculada situada fuera de la Comunidad.
- (42) Una de las empresas vinculadas al primer productor exportador no cooperó en la investigación, ya que no envió respuesta al cuestionario para las empresas vinculadas en la venta o el marketing del producto en cuestión destinado a la Comunidad Europea. El productor exportador demandó que las ventas realizadas a través de esta empresa no se consideraran ventas vinculadas al alegar que, de hecho, ya no estaban asociadas ambas empresas. En cualquier caso, como mínimo durante el período de investigación hubo una vinculación, conforme a la definición del artículo 143 del Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2913/92 del Consejo por el que se establece el

código aduanero comunitario ⁽¹⁾ en los datos a su disposición para la determinación del precio de exportación en lo referente a las ventas realizadas a través de la empresa vinculada no cooperante, conforme a las disposiciones del artículo 18 del Reglamento de base.

- (43) El productor exportador adujo asimismo que en caso de que se consideraran vinculadas las empresas afectadas, las ventas realizadas a través de la empresa vinculada no cooperante al cliente final deberían considerarse también ventas vinculadas, dadas las disposiciones contractuales exclusivas entre el cliente final y la empresa matriz del productor exportador y, por tanto, no deberían tenerse en cuenta en el cálculo del margen de dumping. No obstante, dado que no se cumplen los requisitos establecidos en el artículo 143, apartado 2, del Reglamento (CEE) n° 2454/93, las ventas al cliente final en cuestión se consideraron ventas desvinculadas. A este respecto, los precios de reventa a dicho primer cliente independiente se determinaron añadiendo al precio de transferencia el margen de beneficio en el caso del importador vinculado que prestó su colaboración. Por tanto, para determinar el precio de exportación en la frontera de la Comunidad, se aplicaron los ajustes realizados al importador cooperante (los gastos entre importación y ventas, los gastos de ventas, generales y administrativos y un margen razonable de beneficio) al precio de reventas calculado anteriormente.
- (44) Dada la falta de cooperación de los importadores independientes y considerando que los tubos catódicos pertenecen al mismo sector de productos de la gama marrón que los televisores en color, se estimó razonable retomar a este efecto el margen de beneficios del 5 % aplicado en el procedimiento antidumping relativo a dichos televisores ⁽²⁾.

3.2. Corea

- (45) El único productor exportador que prestó su colaboración exportaba a la Comunidad el producto en cuestión a través de un importador vinculado. Por tanto, el precio de exportación se estableció con arreglo a los precios de reventa a clientes independientes.
- (46) Para hacer este ajuste, se utilizó el margen de beneficio indicado en el considerando 44.

3.3. Malasia y Tailandia

- (47) Los dos productores exportadores que prestaron su colaboración exportaban el producto en cuestión a clientes independientes de la Comunidad. Por lo tanto, la determinación del precio de exportación se basó en el precio de exportación realmente pagado o pagadero, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

⁽¹⁾ DO L 253 de 11.10.1993, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 883/2005 (DO L 148 de 11.6.2005, p. 5).

⁽²⁾ Véase el considerando 59 del Reglamento (CE) n° 1531/2002 del Consejo (DO L 231 de 29.8.2002, p. 1).

4. Comparación

- (48) El valor normal y los precios de exportación se compararon tomando como base el precio de fábrica en la misma fase comercial. A efectos de una comparación ecuánime entre el valor normal y los precios de exportación, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias de precios y la comparabilidad de estos, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.
- (49) En función de esto, a todos los productores exportadores investigados se les aplicaron ajustes, en su caso, por las diferencias en los costes de transporte, seguro, manipulación, descarga y gastos accesorios, embalaje, créditos, comisiones y gastos de posventa (garantías), ajustes que se justificaron debidamente.
- (50) Un productor exportador chino y el único productor exportador coreano que prestó su colaboración demandaron un ajuste para conversiones de moneda, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base. Alegaron que debería aplicarse un ajuste equivalente al importe facturado en concepto de ventas de exportación a la Comunidad expresadas en euros, ya que sus monedas nacionales (CNY y KRW, respectivamente) se depreciaron respecto al euro durante el período de investigación. A este respecto, se determinó la falsedad de las alegaciones, ya que ambas monedas se habían apreciado respecto al euro durante el período de investigación, de manera que se rechazaron por considerarse irrelevantes.
- (51) Los mismos productores exportadores pidieron un ajuste en la fase comercial, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso ii), del Reglamento de base, aduciendo que sus ventas de exportación a la Comunidad se habían realizado a través de distribuidores, mientras que sus ventas en el mercado nacional se habían hecho directamente a usuarios finales. A este respecto, se determinó que los primeros clientes independientes en ambos mercados eran clientes finales, de manera que se rechazó esta alegación por considerarse infundada.
- (52) Los mismos productores exportadores cooperantes demandaron un ajuste por otros factores de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base. Las empresas argumentaron que la caída brusca de precios de tubos catódicos durante el período de investigación por la competencia con las pantallas planas afectó de forma distinta a los precios en su mercado nacional y de exportación. Alegaron que dicha caída se debió a que, si bien el volumen de ventas en el mercado nacional se repartía de forma homogénea en el período de investigación, sus exportaciones estaban concentradas en una parte de este. Sin embargo, no se aceptó esta alegación porque no pudo demostrarse que influyera en la comparabilidad de los precios ni que los clientes pagaran sistemáticamente precios distintos debido a este factor.
- (53) Se aplicaron ajustes conformes al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base por las diferencias en el reembolso del IVA en China, ya que se detectó que el reembolso del IVA era inferior en las ventas de exportación que en el caso de las ventas en el mercado nacional.
- (54) En el caso de un productor exportador de China que exportaba a través de un operador comercial vinculado ubicado fuera de la Comunidad, se aplicó un ajuste al precio de exportación, con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, dado que este operador realizaba funciones similares a las de un agente que trabaja a comisión. El ajuste efectuado conforme a dicho artículo se hizo al 2 %, pues este se consideró un nivel razonable para reflejar las comisiones pagadas a los agentes independientes que participan en la comercialización del producto en cuestión.

5. Margen de dumping

5.1. Márgenes de dumping individuales

- (55) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping de todos los productores exportadores investigados se determinaron comparando el valor normal medio ponderado por tipo de producto con el precio de exportación medio ponderado por tipo de producto, en línea con lo expuesto anteriormente.
- (56) Por regla general, la Comisión ha establecido una sola media ponderada de margen de dumping basada en los márgenes de dumping individuales en relación con los productores exportadores vinculados o productores pertenecientes al mismo grupo. Efectivamente, el cálculo de las tasas de dumping individuales podría fomentar la elusión de las medidas antidumping, haciéndolas ineficaces, al permitir que los productores vinculados canalizaran sus exportaciones a la Comunidad a través de la empresa que tuviera el margen de dumping individual más bajo.
- (57) De acuerdo con esta práctica, se asignó un margen de dumping individual a los productores exportadores chinos pertenecientes al mismo grupo que prestaron su colaboración, es decir, Hua Fei Colour Display Systems Co., Ltd, y el productor vinculado LG Philips Shuguang Electronic Co., Ltd. Igualmente, se asignó un margen de dumping individual a los productores exportadores taiwaneses pertenecientes al mismo grupo que prestaron su colaboración, es decir, CRT Display Technology Co., Ltd, y el productor vinculado Thai CRT Co., Ltd.

5.2. Margen de dumping a escala nacional

- (58) Para los productores exportadores que no respondieron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de otra forma, el margen de dumping se estableció sobre la base de la información disponible, de conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base.

(59) A fin de determinar en cada país el margen de dumping de los productores exportadores que no cooperaron, se determinó en primer lugar el nivel de falta de cooperación. Para ello, se comparó el volumen de exportaciones a la Comunidad comunicado por los productores exportadores que cooperaron con las estadísticas de importación equivalentes de Eurostat.

(60) En el caso de Malasia y Tailandia, en que la cooperación había sido reducida, es decir, inferior al 80 %, se consideró oportuno fijar el margen de dumping de los productores exportadores que no habían cooperado a un nivel superior al margen de dumping máximo establecido en relación con los productores exportadores que colaboraron. Hay motivos para pensar que un nivel bajo de cooperación de un país investigado se debe, generalmente, a que los productores exportadores que no han cooperado han practicado el dumping en mucho mayor grado que cualquiera de los productores exportadores cooperantes. Además, no había indicios de que cualquier empresa no cooperante hubiera incurrido en dumping a un nivel más bajo y no debe premiarse la falta de cooperación. Por consiguiente, los márgenes de dumping se establecieron con arreglo a los márgenes más elevados fijados para tipos representativos de un productor de los países afectados que colaboró, o bien los márgenes más elevados determinados en relación con transacciones representativas de un productor cooperante de los países afectados.

(61) En el caso de la República de Corea, el nivel extremadamente bajo de colaboración, es decir, solo un 2 % del volumen de exportación total conforme a estadísticas de Eurostat, pone de relieve una falta de cooperación deliberada de los principales productores exportadores. Dada esta situación particular y a falta de una información más adecuada, se consideró oportuno establecer un margen de dumping para las empresas que no cooperaron al nivel del margen de dumping correspondiente a un tipo de producto representativo recogido en la denuncia, que se sitúa en el 15,0 %. Se verificó el nivel de margen de dumping indicado en la denuncia en relación con las listas de precios publicadas y las estadísticas de Eurostat.

(62) En el caso de China, el nivel de cooperación fue muy elevado, ya que el volumen de exportaciones a la Comunidad notificado por los productores exportadores que prestaron su colaboración durante el período de investigación fue superior a los volúmenes de importación registrados por Eurostat, y no había ningún motivo para pensar que algún productor exportador se hubiera abstenido de cooperar. A fin de diferenciar entre los productores exportadores chinos que cooperaron, a todos los cuales se ha concedido trato de economía de mercado, y los posibles productores exportadores chinos que no hayan colaborado en la investigación, se consideró oportuno establecer un margen de dumping respecto a China basado en una comparación entre los precios de exportación de los tipos de productos representativos más vendidos según los datos de Eurostat y el valor normal de los mismos tipos de productos en el país análogo.

(63) Los márgenes de dumping expresados como porcentaje del precio cif del producto en la frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, son los que se indican a continuación:

a) *República Popular China*

— Beijing Matsushita Color CRT Co., Ltd	0 %
— Hua Fei Colour Display Systems Co., Ltd, y LG Philips Shuguang Electronic Co., Ltd	25,5 %
— Las demás empresas	28,3 %

b) *República de Corea*

— LG Philips Displays Korea Co., Ltd	0 %
— Las demás empresas	15,0 %

c) *Malasia*

— Chunghwa Picture Tubes Sdn Bhd	5,1 %
— Las demás empresas	14,5 %

d) *Tailandia*

— Thai CRT Co., Ltd, y CRT Display Technology Co., Ltd	41,4 %
— Las demás empresas	47,2 %

D. PERJUICIO

1. Producción comunitaria e industria de la Comunidad

(64) Durante el período de investigación, el producto similar fue fabricado por siete productores comunitarios. No obstante, cuatro de ellos están vinculados con exportadores de los países afectados. Estas cuatro empresas, por tanto, podrían estar protegidas de las consecuencias negativas de un dumping perjudicial por su relación con el exportador, idea que avala el hecho de que estos productores no cooperaran en el procedimiento. En consecuencia, se consideró oportuno excluir su producción de la comunitaria y no contemplarlos en la definición de industria de la Comunidad. Además, dos de estos cuatro productores han dejado de producir definitivamente después del período de investigación.

(65) Por consiguiente, la producción de tres empresas (Ekranas, Ecimex y Thomson) constituye la producción comunitaria total a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

- (66) Como se indica en el considerando 2, la denuncia se presentó en nombre de dos productores comunitarios: Ekranas y Ecimex. Se comprobó que estos denunciantes representaban una proporción importante de la producción comunitaria total del producto en cuestión, que en este caso supera el 40 %.
- (67) Cabe mencionar que ambos denunciantes, que fabricaban el producto similar durante el período de investigación, cesaron la producción y se declararon en quiebra en el primer semestre de 2006. Dado que aún no ha finalizado el procedimiento de quiebra, se desconoce si Ekranas y Ecimex reanudarán la producción de tubos catódicos. Una vez iniciado el procedimiento, Thomson informó a la Comisión de su apoyo a la denuncia presentada por TUBE y cooperó adecuadamente en la investigación. Por consiguiente, a falta de información sobre una posible reanudación de actividad de Ekranas y Ecimex, se considera que ambas empresas aún forman parte de la industria de la Comunidad, de manera que Ekranas, Ecimex y Thomson constituyen la industria de la Comunidad a tenor del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y en lo sucesivo se denominarán «la industria de la Comunidad».

2. Consumo comunitario

- (68) El consumo comunitario se estableció con arreglo al volumen de ventas de la producción propia de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario, los volúmenes de ventas de otros productores y los datos sobre volúmenes de importación facilitados por Eurostat.
- (69) Entre 2002 y el período de investigación, el mercado comunitario del producto en cuestión descendió alrededor de un 14 %. El consumo comunitario se situó en 2002 en torno a 9,5 millones de unidades, y en el período de investigación, alrededor de 8,2 millones de unidades. Más concretamente, el consumo disminuyó aproximadamente un 2 % en 2003, aumentó 7 puntos porcentuales en 2004, y sufrió un descenso brusco de casi 20 puntos porcentuales en el período de investigación.

	2002	2003	2004	PI
Consumo total de la CE (unidades)	9 540 185	9 387 212	10 023 216	8 170 802
Índice (2002 = 100)	100	98	105	86

- (70) A raíz de que se dieran a conocer las conclusiones provisionales, el demandante cuestionó la metodología utilizada por la Comisión para determinar el consumo. En concreto, el demandante lamentó, en primer lugar, que, con arreglo a la información facilitada en el considerando 64, parecieran haberse excluido del cálculo del consumo y del análisis del perjuicio todas las ventas realizadas por los productores comunitarios vinculados a los exportadores de los países afectados y, en segundo lugar, que algunos volúmenes de ventas cautivas de uno de los tres productores comunitarios mencionados en el considerando 67 hubieran sido excluidas indebidamente del cálculo del consumo.
- (71) Con respecto a la primera alegación, cabe mencionar que el considerando 64 se refiere únicamente a la definición de industria de la Comunidad y a la determinación de la producción comunitaria total a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, y no al cálculo del consumo comunitario total. Para la determinación del consumo comunitario, se incluyeron las ventas de los productores excluidos de la definición de industria de la Comunidad y su producción, lo cual también se pone de relieve en el considerando 68 y en la información específica facilitada al demandante, que muestra que el volumen de las ventas en cuestión se situó en torno a los tres millones de unidades en el período de investigación. Por consiguiente, las ventas de todos los productores de la Comunidad de cuya actividad tuvieran constancia el demandante y la Comisión en el período entre 2002 y el período de investigación fueron incluidas en la determinación del consumo. En cambio, los productores excluidos de la definición de industria de la Comunidad no pudieron incluirse en el análisis de la situación de dicha industria porque no se los considera parte de la misma, de conformidad con el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base. Por tanto, se rechaza la primera alegación.

- (72) Por lo que se refiere a la segunda alegación, es cierto que la Comisión ha excluido algunos volúmenes de ventas del cálculo del consumo y del análisis de algunos indicadores clave de perjuicio, en particular, el volumen y los precios de las ventas, la cuota de mercado y la rentabilidad, ya que se consideraron ventas cautivas. Es práctica consolidada de la Comisión hacer una distinción entre las ventas cautivas y las ventas en el mercado libre, porque solo estas últimas compiten entre sí ⁽¹⁾. A la inversa, las ventas cautivas no compiten con los productos vendidos en el mercado libre y, por tanto, no sufren perjuicio de importaciones objeto de dumping. En la industria que nos ocupa, la mayor parte de los grandes fabricantes del producto similar (al contrario que los dos demandantes) también participa en el siguiente nivel de la cadena de producción, es decir, en el uso del tubo catódico para la fabricación de televisores. Por ejemplo, la Comisión excluyó del análisis las ventas cautivas de Sony, enfoque con el que mostró su conformidad al demandante. Se ha aplicado sistemáticamente la misma metodología a todos los productores comunitarios, ya sean parte de la industria de la Comunidad o se consideren «otros productores comunitarios», contemplados en el considerando 64.
- (73) En lo tocante a los volúmenes concretos de ventas cautivas a que se hace referencia en la segunda alegación, la Comisión observó que, hasta julio de 2004, la fábrica de tubos catódicos que hoy constituye Thomson Displays Polska Sp. Zo.o (Piaseczno, Polonia) era junto con la fábrica de televisores de Zyrardow, Polonia, una entidad jurídica única, la empresa TMM Polska, perteneciente íntegramente a la empresa matriz Thomson SA. En consonancia con los usos habituales, la Comisión consideró que se trataba de un productor integrado, y que el suministro del producto similar de la fábrica de tubos catódicos de Piaseczno a la fábrica de televisores de Zyrardow constituía una transferencia interna, de manera que se trataba de ventas cautivas a precios de transferencia. De hecho, el demandante reconoció la situación de precios de transferencia al indicar que «la relación entre Thomson Display y Thomson's CTV Display podría haber incidido en los precios, pero con toda seguridad no había influido en las cantidades». Por tanto, la Comisión confirma que estas transferencias no pueden considerarse ventas similares en el mercado libre.
- (74) Por último, y solo en aras de la claridad, cabe mencionar que incluso en caso de que se incluyeran dichas ventas cautivas en el consumo (véase el cuadro siguiente), solo cambiarían los niveles totales, pero la tendencia, es decir, el retroceso acusado de la demanda en el período de investigación, seguiría siendo muy similar al descrito en el considerando 69. Por tanto, se rechaza la segunda alegación.

	2002	2003	2004	PI
Consumo total de la CE (unidades) basado en ventas cautivas y no cautivas	15 655 283	14 243 625	12 850 690	9 425 280
Índice (2002 = 100)	100	91	82	60

3. Importaciones procedentes de los países afectados

- a) *Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones afectadas*
- (75) La Comisión estudió si las importaciones procedentes de los países afectados deben evaluarse acumulativamente con arreglo a los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Asimismo, verificó que, por una parte, el margen de dumping establecido respecto a cada país afectado fuera superior al umbral mínimo que define el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base y, por otra, que hubiera condiciones de competencia semejantes entre los productos importados y los productos similares comunitarios.
- (76) Debe indicarse, en primer lugar, que los datos correspondientes a las empresas Beijing Matsushita Color CRT Co., Ltd y LG Philips Displays Korea Co., Ltd, los dos productores exportadores de los países afectados que no han incurrido en dumping del producto en cuestión, han sido excluidos debidamente del análisis a continuación, que se refiere únicamente a importaciones objeto de dumping. A título informativo, el volumen de importaciones de estos productores fue marginal durante el período de investigación, ya que se situó en una cifra bastante inferior al 1 % del consumo comunitario.

⁽¹⁾ Véase el caso de las bobinas laminadas en caliente, considerandos 37 a 49 de la Decisión nº 283/2000/CECA de la Comisión (DO L 31 de 5.2.2000, p. 15).

- (77) Con arreglo a esta base, el margen de dumping que se detectó en los países afectados era superior al umbral mínimo que define el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, y el volumen de importaciones objeto de dumping de estos países era significativo a tenor del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base, puesto que sus cuotas de mercado se situaron en el período de investigación entre el 3,6 % y el 6,5 %, dependiendo del país afectado. Por lo que se refiere a las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping de los países afectados y el producto comunitario similar, se determinó que había condiciones de competencia semejantes. Esto último se puso de manifiesto porque el producto en cuestión que se importó de los países afectados y el producto similar fabricado y vendido por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario eran similares, compitieron entre sí y utilizaron los mismos canales de distribución. Además, todos los volúmenes de importación fueron importantes y dieron lugar a cuotas de mercado considerables.
- (78) Por todo ello, se consideró que se reunían todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y las importaciones objeto de dumping de los cuatro países afectados se examinaron en conjunto.

b) *Volumen*

- (79) El volumen de importaciones objeto de dumping en la Comunidad del producto en cuestión originario de los países afectados fue en el período de investigación algo inferior a 1,6 millones de unidades, un nivel parecido al observado en 2002. Esta estabilidad aparente oculta variaciones destacadas en los años 2003, 2004 y en el período de investigación. Las importaciones aumentaron un 44 % en 2003, descendieron 3 puntos porcentuales en 2004 y bajaron otros 44 puntos porcentuales en el período de investigación.

	2002	2003	2004	PI
Volumen de las importaciones objeto de dumping de los países afectados (unidades)	1 626 027	2 337 736	2 296 547	1 585 294
Índice (2002 = 100)	100	144	141	97
Cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping de los países afectados	17,0 %	24,9 %	22,9 %	19,4 %
Precios de las importaciones objeto de dumping de los países afectados (EUR/unidad)	50	43	32	39
Índice (2002 = 100)	100	85	64	76

c) *Cuota de mercado*

- (80) La cuota de mercado de los exportadores de los países afectados aumentó del 17 % en 2002 al 19,4 % en el período de investigación. Más concretamente, la cuota de mercado se incrementó casi 8 puntos porcentuales en 2003, se redujo en aproximadamente 2 puntos porcentuales en 2004 y descendió alrededor de 3,5 puntos porcentuales en el período de investigación. El hecho de que la cuota de mercado de las importaciones de los países afectados fuera mayor en el período de investigación que en 2002, aun cuando hubiera un volumen menor de importaciones en el período de investigación que en 2002, se explica por un descenso brusco en el consumo, conforme a lo descrito en el considerando 69.

d) *Precios*

i) *Evolución de los precios*

- (81) Entre 2002 y el período de investigación, el precio medio de las importaciones del producto en cuestión originario de los países afectados descendió un 24 %. Concretamente, el precio disminuyó un 15 % en 2003 y descendió 21 puntos porcentuales en 2004 antes de recuperarse en el período de investigación con un incremento de 12 puntos porcentuales.

ii) Minoración desleal de los precios (*price undercutting*)

- (82) Se hizo una comparación de precios de modelo a modelo entre la media ponderada de los precios de venta en la Comunidad de los productores exportadores y los de la industria de la Comunidad. A este efecto, se compararon los precios de fábrica de la industria de la Comunidad a clientes no vinculados con los precios cif de importación en la frontera de la Comunidad de productores exportadores de los países afectados que prestaron su colaboración, debidamente ajustados para reflejar un precio de mercancía desembarcada. La comparación mostró que, durante el período de investigación, el producto en cuestión originario de los países afectados se vendió en la Comunidad a precios que suponían una minoración desleal de los precios de la industria de la Comunidad de entre un - 37 % (es decir, no se ha producido una minoración desleal) y un máximo de un 13 %, dependiendo del exportador afectado. En general, la minoración desleal fue muy limitada. No obstante, los datos de Eurostat indican que en los años anteriores al período de investigación los precios de las importaciones objeto de dumping de los países afectados eran considerablemente inferiores a los de la industria de la Comunidad.

4. Situación de la industria de la Comunidad

- (83) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Comunidad incluyó una evaluación de todos los factores e indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.

a) Producción

- (84) Entre 2002 y el período de investigación, la producción de la industria de la Comunidad disminuyó un 5 %. En concreto, aumentó un 8 % en 2003, 12 puntos porcentuales en 2004 y descendió bruscamente 25 puntos porcentuales en el período de investigación.

	2002	2003	2004	PI
Producción (unidades)	9 727 029	10 461 957	11 685 396	9 276 778
Índice (2002 = 100)	100	108	120	95

b) Capacidad e índices de utilización de la capacidad

- (85) La capacidad de producción aumentó continuamente durante el período considerado. Se incrementó un 4 % en 2003, 19 puntos porcentuales en 2004 y finalmente 5 puntos porcentuales en el período de investigación, lo que corresponde a un aumento de la maquinaria.

	2002	2003	2004	PI
Capacidad de producción (unidades)	11 865 163	12 297 545	14 626 819	15 133 449
Índice (2002 = 100)	100	104	123	128
Utilización de capacidades	82 %	85 %	80 %	61 %
Índice (2002 = 100)	100	104	97	75

- (86) La utilización de capacidades se mantuvo entre el 80 y el 85 % en 2002 y 2003, antes de descender bruscamente a un 61 % en el período de investigación.

c) *Existencias*

- (87) Entre 2002 y el período de investigación, hubo grandes fluctuaciones en cuanto al nivel de existencias de productos acabados. En un principio, descendió abruptamente en 2003, reflejando la situación económica de este producto en particular, que fue positiva en 2002 y 2003, antes de remontar con fuerza a finales de 2004, como reflejo de la caída repentina de la demanda. Durante el período de investigación, el nivel de producción real se adaptó a la baja, según lo expuesto anteriormente, y las existencias de cierre recuperaron un nivel más viable.

	2002	2003	2004	PI
Existencias de cierre (unidades)	627 641	56 996	943 655	278 406
Índice (2002 = 100)	100	9	150	44

d) *Volumen de ventas*

- (88) Las ventas de la industria de la Comunidad de producción propia en el mercado comunitario a clientes no vinculados aumentaron un 6 % en 2003 y 16 puntos porcentuales en 2004, pero disminuyeron 6 puntos porcentuales en el período de investigación. En general, el volumen de ventas se incrementó un 16 % en el período considerado. La diferencia notable entre los volúmenes de producción y las ventas en los mercados nacionales se explica por el hecho de que la industria de la Comunidad exporta alrededor de dos tercios de su producción.

	2002	2003	2004	PI
Volumen de ventas a clientes no vinculados en la CE (unidades)	2 645 562	2 814 515	3 229 069	3 078 543
Índice (2002 = 100)	100	106	122	116

e) *Cuota de mercado*

- (89) La cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó progresivamente 10 puntos porcentuales entre 2002 y el período de investigación. En concreto, alcanzó casi el 28 % en 2002, y llegó al 30 % en 2003 y al 32 % aproximadamente en 2004, antes de situarse en casi el 38 % durante el período de investigación. Este aumento de la cuota de mercado debe considerarse en un contexto de descenso del consumo en la CE, como se describe en el considerando 69.

	2002	2003	2004	PI
Cuota de mercado de la industria de la Comunidad	27,7 %	30,0 %	32,2 %	37,7 %
Índice (2002 = 100)	100	108	116	136

f) *Crecimiento*

- (90) Entre 2002 y el período de investigación, fase en la que el consumo comunitario disminuyó un 14 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario aumentó un 16 %. La industria de la Comunidad aumentó aproximadamente 10 puntos porcentuales de cuota de mercado, mientras que las importaciones objeto de dumping ganaron 2,4 puntos porcentuales de cuota de mercado entre 2002 y el período de investigación.

g) *Empleo*

- (91) El nivel de empleo de la industria de la Comunidad descendió alrededor de un 10 % entre 2002 y el período de investigación. Descendió un 4 % entre 2002 y 2003 y aumentó 6 puntos porcentuales en 2004, pero perdió 12 puntos porcentuales en el período de investigación, reflejando, en parte, el recorte de la producción.

	2002	2003	2004	PI
Empleo (trabajadores)	9 604	9 254	9 805	8 632
Índice (2002 = 100)	100	96	102	90

h) *Productividad*

- (92) La productividad de la mano de obra de la industria de la Comunidad, medida como unidades del producto por trabajador al año, aumentó un 12 % en 2003, se incrementó 6 puntos porcentuales en 2004, y finalmente descendió 12 puntos porcentuales en el período de investigación. Cuando surgió el brusco retroceso del mercado en el período de investigación, se ajustó inmediatamente el volumen de producción, pero como es habitual, la adaptación de la mano de obra fue más lenta, de manera que se produjo la pérdida de productividad observada.

	2002	2003	2004	PI
Productividad (unidades por trabajador)	1 013	1 131	1 192	1 075
Índice (2002 = 100)	100	112	118	106

i) *Salarios*

- (93) El salario medio por trabajador en el período de investigación se mantuvo aproximadamente al nivel de 2002. En concreto, disminuyó un 11 % en 2003, 2 puntos porcentuales en 2004 y finalmente aumentó 14 puntos porcentuales en el período de investigación.

	2002	2003	2004	PI
Costes laborales anuales por trabajador (en miles EUR)	11	10	10	11
Índice (2002 = 100)	100	89	87	101

j) *Precios de venta y factores que influyen en los precios comunitarios*

- (94) Los precios de venta unitarios en el mercado comunitario de la producción propia de la industria de la Comunidad a clientes no vinculados disminuyeron de manera progresiva entre 2002 y el período de investigación un 42 % en total. Concretamente, los precios se redujeron un 25 % en 2003, perdieron 9 puntos porcentuales en 2004 y, por último, otros 8 puntos porcentuales en el período de investigación. La investigación no detectó una minoración desleal de los precios de la industria de la Comunidad por parte de las importaciones objeto de dumping o, en todo caso, esta era marginal. En el caso de algunos modelos, la minoración desleal fue mayor que los márgenes de minoración desleal media contemplados en el considerando 82.

	2002	2003	2004	PI
Precio unitario en el mercado de la CE (EUR/unidad)	66	49	44	38
Índice (2002 = 100)	100	75	66	58

k) *Rentabilidad y rendimiento de las inversiones*

- (95) Durante el período considerado, la rentabilidad de las ventas en el mercado comunitario de la producción propia de la industria de la Comunidad, expresadas en porcentaje de ventas netas, disminuyó continuamente. La rentabilidad se redujo de un 24 % en 2002 a aproximadamente un 18 % en 2003, y alrededor de un 10 % en 2004. En el período de investigación, la industria de la Comunidad sufrió pérdidas del 3,6 %.

	2002	2003	2004	PI
Rentabilidad de las ventas en la CE a clientes no vinculados (% de las ventas netas)	24,0 %	18,2 %	10,1 %	- 3,6 %
Rendimiento de las inversiones (beneficios en porcentaje del valor contable neto de éstas)	17,5 %	9,1 %	5,7 %	- 2,1 %

- (96) El rendimiento de las inversiones, expresado en el beneficio en porcentaje del valor contable neto de estas, siguió la tendencia de rentabilidad mencionada anteriormente. Descendió de un 17 % aproximadamente en 2002 a un - 2,1 % en el período de investigación.

l) *Flujo de caja y capacidad de reunir capital*

- (97) El flujo de caja neto de las actividades de explotación también disminuyó durante el período considerado. De un nivel en torno a 175 millones EUR en 2002, se redujo a unos 125 millones EUR en 2003, se recuperó a aproximadamente 141 millones EUR en 2004, y sufrió un acusado descenso de alrededor de 25 millones EUR en el período de investigación. La situación se deterioró de tal modo que dos de las empresas que constituyen la industria de la Comunidad se declararon en quiebra en el primer semestre de 2006, como se indica en el considerando 67. Solo Thomson evitó una situación financiera más grave al obtener capital de su empresa matriz. Ekranas y Ecimex no lograron obtener capital. En el futuro, las posibilidades de que la industria de la Comunidad obtenga más capital se verán gravemente obstaculizadas por unas escasas perspectivas de demanda.

	2002	2003	2004	PI
Flujo de caja (en miles EUR)	175 468	124 804	140 548	- 24 626

m) *Inversiones*

- (98) Las inversiones anuales de la industria de la Comunidad en la fabricación del producto en cuestión disminuyeron continuamente entre 2002 y el período de investigación. Se redujeron un 14 % en 2003, perdieron 25 puntos porcentuales en 2004 y otros 40 puntos porcentuales en el período de investigación.

	2002	2003	2004	PI
Inversiones netas (en miles EUR)	81 445	69 807	49 426	16 996
Índice (2002 = 100)	100	86	61	21

n) *Magnitud del margen de dumping*

- (99) Por lo que respecta al impacto en la industria de la Comunidad de la magnitud del margen de dumping real, dado el volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, dicho impacto no puede considerarse irrelevante.

o) *Recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores*

- (100) Mediante el Reglamento (CE) nº 2313/2000 del Consejo ⁽¹⁾, se dictaron medidas respecto a las importaciones de algunos tubos catódicos para televisores en color originarios de la India y la República de Corea. Estas medidas expiraron el 21 de octubre de 2005. No obstante, estas medidas afectaban a solo uno de los cuatro países objeto del presente procedimiento, y a una única parte del código NC 8540 11 11 de entre las cinco contempladas en el considerando 12. A título informativo, el código NC 8540 11 11 cubre aproximadamente un 20 % de la gama de productos objeto de este procedimiento. Dada la diferencia de situaciones, es más difícil extraer cualquier conclusión sobre esta cuestión de la recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores.

25 %, el empleo se redujo un 10 %, los precios de las ventas unitarias cayeron un 42 %, la rentabilidad, el rendimiento de las inversiones y el flujo de caja empeoraron notablemente y la inversión bajó un 79 %. El deterioro de la situación de la industria de la Comunidad fue marcadamente repentino, ya que tuvo lugar, en principio, durante el período de investigación. De hecho, antes de este período la rentabilidad de la industria de la Comunidad era superior al 10 %.

- (103) Algunos indicadores mostraron una evolución aparentemente positiva entre 2002 y el período de investigación. La capacidad de producción aumentó un 28 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario creció un 16 % y la cuota de mercado de la industria de la Comunidad se incrementó 10 puntos porcentuales. No obstante, esta tendencia no sirvió para prevenir el deterioro radical de la situación financiera de la industria de la Comunidad, que al final provocó la quiebra de dos productores comunitarios.
- (104) Habida cuenta de lo anterior, se concluye que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (101) Entre 2002 y el período de investigación, el volumen de importaciones objeto de dumping del producto en cuestión originario de los países afectados disminuyó un 3 % y su cuota del mercado comunitario se incrementó aproximadamente 2,4 puntos porcentuales. Según los datos de Eurostat, los precios medios de las importaciones objeto de dumping de los países afectados fueron, en general, inferiores a los de la industria de la Comunidad durante el período considerado. Por otra parte, durante el período de investigación los precios de la industria de la Comunidad no sufrieron una minoración desleal significativa por parte de las importaciones de los países afectados. De hecho, como se indica en el considerando 82, partiendo de una media ponderada, la minoración desleal de los precios se situó entre un -37 % y un 13 % en el período de investigación, en función del país y del exportador en cuestión. No obstante, los datos de Eurostat indican que en los años anteriores al período de investigación los precios de las importaciones objeto de dumping de los países afectados eran considerablemente inferiores a los de la industria de la Comunidad.
- (102) A lo largo del período considerado se observó un deterioro claro de la situación de la industria de la Comunidad. En primer lugar, dos de las tres empresas que constituyen la industria de la Comunidad se declararon en quiebra en el primer semestre de 2006. En segundo lugar, la mayor parte de los indicadores de perjuicio evolucionaron desfavorablemente entre 2002 y el período de investigación: el volumen de producción descendió un 5 %, la capacidad de utilización disminuyó un

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (105) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping habían causado un perjuicio a la industria de la Comunidad en una medida tal que pudiera considerarse importante. Al margen de las importaciones objeto de dumping, se estudiaron también otros factores conocidos que pudieran estar causando un perjuicio a la industria de la Comunidad, a fin de evitar que este posible perjuicio se atribuyera a las importaciones mencionadas.

2. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (106) Durante el período de investigación, las importaciones objeto de dumping de los cuatro países afectados ocuparon una cuota de mercado importante del 19,4 %. Entre 2002 y el período de investigación, el volumen de importaciones objeto de dumping del producto en cuestión originario de los países afectados disminuyó en torno a un 3 % y su cuota del mercado comunitario se incrementó alrededor de 2,3 puntos porcentuales, ya que el consumo descendió más rápidamente que el citado volumen de importaciones. Sin embargo, es importante observar que tanto el volumen como la cuota de mercado de productos objeto de dumping tuvieron su punto álgido en 2003, y seguidamente sufrieron un descenso brusco hasta el período de investigación. Durante este, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping fue 5,5 puntos porcentuales inferior a la de 2003.

⁽¹⁾ DO L 267 de 20.10.2000, p. 1.

- (107) Según los datos de Eurostat, los precios medios de las importaciones objeto de dumping de los países afectados fueron, en general, más reducidos que los de la industria de la Comunidad durante el período considerado y probablemente ejercieron una presión a la baja sobre estos. Los precios de importación también disminuyeron considerablemente entre 2002 y 2004, pero tuvieron un repunte de 12 puntos porcentuales en el período de investigación, como se señala en el considerando 81. Como la industria de la Comunidad también había reducido paulatinamente sus precios de venta en el período considerado, sus precios no sufrieron una minoración desleal destacada por parte de las importaciones de los países afectados durante el período de investigación, según se desprende de una comparación de modelo a modelo. De hecho, partiendo de una media ponderada, la minoración desleal de los precios se situó entre un - 37 % y un 13 % en el período de investigación, en función del país y del exportador en cuestión. Sin embargo, aunque apenas se registrara una minoración desleal de los precios, en cualquier caso hubo una minoración inferior al costo (*underselling*) en las importaciones objeto de dumping.
- (108) Como se indica en el considerando 102, se observa un fuerte contraste en la situación de la industria de la Comunidad entre el período 2002-2003 y el período de investigación. Conviene subrayar que el deterioro en la situación de la industria de la Comunidad fue extremadamente repentino, ya que tuvo lugar, en principio, durante el período de investigación. De hecho, antes de período de investigación la rentabilidad de la industria de la Comunidad era superior al 10 % y la mayor parte de los indicadores de perjuicio denotaban una evolución positiva. En particular, entre 2002 y 2004 la capacidad de producción aumentó un 23 %, el volumen de producción se incrementó un 20 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario creció un 22 % y la cuota de mercado de esta industria avanzó de un 28 % aproximadamente a alrededor de un 32 %, en un momento de expansión del mercado. Durante el período de investigación, cuando el mercado sufrió el brusco retroceso de un 20 % en un año, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad aumentó incluso a un 38 %.
- (109) Además, la industria de la Comunidad alcanzó su rentabilidad más elevada en 2002 y 2003, cuando sus precios de venta ya se habían rebajado considerablemente, tenía la cuota de mercado más reducida y el volumen de importaciones objeto de dumping se encontraba en su nivel más alto. La rentabilidad descendió en el período de investigación cuando la cuota de mercado de la industria de la Comunidad alcanzó su punto álgido, en un momento en que el volumen de importaciones objeto de dumping disminuyó y sus precios aumentaron.
- (110) En conclusión, las importaciones objeto de dumping pueden haber ejercido una presión a la baja en los precios de venta de la industria de la Comunidad entre 2002 y el período de investigación y pueden haber tenido una cierta repercusión negativa en la situación general de la industria de la Comunidad. No obstante, la situación de la industria de la Comunidad, como se indica en los considerandos 108 y 109, que aún ofrecía señales ambiguas en los años anteriores al período de investigación, empeoró bruscamente durante este período. Antes del período de investigación, la rentabilidad de la industria

de la Comunidad superaba aún el 10 %. Del mismo modo, la mayor parte de los indicadores de perjuicio todavía mostraban una evolución positiva hasta el período de investigación. Entre 2002 y 2004, la capacidad de producción aumentó un 23 %, el volumen de producción se incrementó un 20 %, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario creció un 22 % y la cuota de mercado de esta industria avanzó de un 28 % aproximadamente a alrededor de un 32 %, en un momento de crecimiento del mercado. También se recuerda que la industria de la Comunidad alcanzó su máxima rentabilidad en 2002 y 2003, cuando su cuota de mercado era menor y el volumen de productos objeto de dumping se encontraba en su nivel máximo. El rendimiento de la industria de la Comunidad descendió en el período de investigación, cuando su cuota de mercado alcanzó su punto álgido y, especialmente, en un momento en que la presencia de importaciones objeto de dumping disminuyó realmente, tanto en volumen como en cuota de mercado (véase el considerando 106) y los precios de las importaciones objeto de dumping se recuperaron. Por otra parte, el único elemento nuevo en el entorno de la industria de la Comunidad en el período de investigación fue la caída radical de la demanda de un 20 %. Por tanto, la ausencia de una coincidencia temporal clara entre el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad y los efectos de las importaciones objeto de dumping plantea serias dudas sobre la correlación entre la evolución de las importaciones y la situación de la industria de la Comunidad. En consecuencia, no puede llegarse a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping hayan desempeñado un papel decisivo en la situación de perjuicio de la industria de la Comunidad.

3. Efectos de otros factores — Evolución del consumo

- (111) Diversas partes interesadas señalaron que la causa principal del perjuicio repentino sufrido por la industria de la Comunidad era la caída en la demanda de tubos catódicos.
- (112) De hecho, como se pone de relieve en el considerando 69, el consumo de tubos catódicos descendió bruscamente un 20 % en el período de investigación. Esta bajada del consumo es el único parámetro que cambió radicalmente el entorno de la industria de la Comunidad, lo que coincide con un empeoramiento acusado de su situación. La investigación ha puesto de relieve que el descenso marcado en la demanda, de hecho, tuvo un impacto negativo en la situación de la industria de la Comunidad, dado que la disminución de su rentabilidad y su flujo de caja se encuentran directamente vinculados con el retroceso del mercado por efecto de los costes (pérdida de productividad en el período de investigación, como se indica en el considerando 92 y aumento de los costes unitarios de producción) y el efecto del precio (exceso de capacidad repentino). Durante el período de investigación, la demanda de tubos catódicos se hizo completamente impermeable a los precios, como pone de manifiesto que el acusado descenso de los precios que se observa entre 2004 y el período de investigación no conlleva en absoluto un aumento en el volumen de ventas, sino todo lo contrario: la demanda cayó en torno a un 20 %.

(113) La investigación mostró que la caída de la demanda de tubos catódicos se produjo al mismo tiempo que la penetración creciente en el mercado de los televisores de pantalla plana (de cristal líquido —LCD— y de plasma), que aumentaron radicalmente de menos de un 1 % del mercado en 2002 a un 28 % en el período de investigación. Estos televisores de pantalla plana son competidores directos de los tubos catódicos y se intercambian perfectamente. Si bien las tecnologías de LCD y plasma no son completamente nuevas, fue durante el período de investigación cuando los precios de los televisores de pantalla plana descendieron pronunciadamente, ya que se redujeron un 44 % entre 2001 y el período de investigación. Tal descenso en los precios de estos televisores implicó, por una parte, que se hicieran más interesantes para los consumidores, con lo que se redujo la demanda de televisores con tubos catódicos, y, por otra, ejerció una presión directa en los precios de venta de estos últimos, que se vieron obligados a bajar para continuar siendo competitivos con los nuevos y flamantes modelos de pantalla plana. A título de ejemplo, los televisores de pantalla plana sumaron un 63 % del valor total de los televisores comprados a minoristas en 2005 en el Reino Unido, en comparación con un 37 % de ventas que se registró en 2004. Tanto el resultado de esta investigación como la información obtenida de los estudios de mercado indican que el volumen de ventas de televisores de tubo catódico en la UE sufrieron un fuerte descenso en 2004, pero que la caída de la demanda se ha mantenido desde entonces.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (114) Los datos indican que las importaciones objeto de dumping han presionado los precios de la industria de la Comunidad y probablemente han contribuido a su perjuicio. Sin embargo, un análisis más detallado, que se base, en especial, en la evolución de las tendencias en el período considerado, no encuentra ningún nexo causal, ya que el deterioro de la situación de la industria de la Comunidad y la evolución de las importaciones objeto de dumping no se produjo claramente al mismo tiempo.
- (115) Por otra parte, cabe destacar que la investigación demuestra una clara coincidencia temporal entre la situación de perjuicio de la industria de la Comunidad y la caída súbita y pronunciada de la demanda de tubos catódicos en la Comunidad, que se tradujeron en un aumento de los costes unitarios de producción y un mayor descenso de los precios. Este marcado descenso es perfectamente

paralelo a la penetración creciente en el mercado de las tecnologías de pantalla plana.

- (116) Por consiguiente, no se ha podido determinar que las importaciones objeto de dumping hayan causado de por sí un perjuicio importante. De hecho, se estudiaron otros factores, de conformidad con el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, y el perjuicio puede atribuirse, en gran medida, a los efectos de un descenso repentino y acusado de la demanda vinculado con una comercialización de tecnologías de pantalla plana a precios competitivos.

F. PROPUESTA DE CONCLUSIÓN DEL PROCEDIMIENTO SIN IMPOSICIÓN DE MEDIDAS

- (117) Dadas las conclusiones a que se ha llegado en los considerandos 105 a 114 respecto a que no ha sido posible determinar un nexo causal claro entre el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad y las importaciones objeto de dumping, la Comisión considera oportuno dar por concluido el presente procedimiento antidumping, conforme a lo dispuesto en el artículo 9, apartado 2, del Reglamento de base.

DECIDE:

Artículo 1

Mediante la presente Decisión, se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de tubos catódicos para televisores en color —incluso para videomonitorres— de todos los tamaños (códigos NC 8540 11 11, 8540 11 13, 8540 11 15, 8540 11 19, 8540 11 91 y 8540 11 99), originarios de la República Popular China, la República de Corea, Malasia y Tailandia.

Artículo 2

La presente Decisión entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Hecho en Bruselas, el 15 de noviembre de 2006.

Por la Comisión
Peter MANDELSON
Miembro de la Comisión