

REGLAMENTOS

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2018/1579 DE LA COMISIÓN

de 18 de octubre de 2018

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinados neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de un tipo utilizado en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, originarios de la República Popular China, y se deroga el Reglamento de Ejecución (UE) 2018/163

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea ⁽¹⁾, y en particular su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Medidas provisionales

- (1) El 4 de mayo de 2018, la Comisión Europea («la Comisión») adoptó el Reglamento (UE) 2018/683 ⁽²⁾ («el Reglamento provisional»), por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones en la Unión Europea («la Unión») de determinados neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de un tipo utilizado en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121 («el producto afectado»), originarios de la República Popular China («China»).
- (2) La Comisión inició la investigación el 11 de agosto de 2017 publicando un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* («el anuncio de inicio») a raíz de una denuncia presentada el 30 de junio de 2017 por la Coalition Against Unfair Tyres Imports («el denunciante») en nombre de productores que representan más del 25 % de la producción total de la Unión de neumáticos nuevos y recauchutados destinados a autobuses o camiones.
- (3) Mediante su Reglamento de Ejecución (UE) 2018/163 ⁽³⁾, la Comisión hizo que las importaciones del producto afectado originario de China estuvieran sometidas a registro. El registro de las importaciones terminó con la entrada en vigor de las medidas provisionales el 8 de mayo de 2018.

1.2. Período de investigación y período considerado

- (4) Como se indica en el considerando 10 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio se desarrolló durante el período comprendido entre el 1 de julio de 2016 y el 30 de junio de 2017 («el período de investigación») y el análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio tuvo por objeto el período comprendido entre el 1 de enero de 2014 y el final del período de investigación («el período considerado»).

1.3. Procedimiento posterior

- (5) Tras el establecimiento de derechos antidumping provisionales, el denunciante, la Cámara de Comercio China de Importadores y Exportadores de Metales, Minerales y Productos Químicos (CCCMC), la Asociación China de la Industria del Caucho (CRIA), cinco productores exportadores chinos, cinco importadores no vinculados, una asociación de importadores de la Unión (Association Française des Importateurs de Pneumatiques, AFIP) y un proveedor de la Unión (Kraiburg) presentaron observaciones por escrito sobre las conclusiones provisionales.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Reglamento (UE) 2018/683 de la Comisión, de 4 de mayo de 2018, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de un tipo utilizado en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, originarios de la República Popular China, y se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2018/163, DO L 116 de 7.5.2018, p. 8.

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2018/163 de la Comisión, de 1 de febrero de 2018, por el que se someten a registro las importaciones de neumáticos nuevos y recauchutados destinados a autobuses o camiones, originarios de la República Popular China (DO L 30 de 2.2.2018, p. 12).

- (6) Una de las partes interesadas, Hämmerling The Tyre Company GmbH («Hämmerling»), presentó observaciones adicionales sobre las conclusiones provisionales el 2 de julio de 2018, mucho después del plazo para presentar observaciones sobre la comunicación provisional. La Comisión las examinó junto con otras observaciones recibidas sobre el documento de comunicación general en la fase definitiva.
- (7) Se concedió audiencia a las partes interesadas que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con la CCCMC y la CRIA; todos los productores exportadores incluidos en la muestra: el Grupo Aeolus ⁽⁴⁾, Pirelli Tyre Co., Ltd (Pirelli) y el importador vinculado Prometeon Tyre Group S.r.l. («Prometeon»), el Grupo Giti ⁽⁵⁾, el Grupo Hankook ⁽⁶⁾ y el Grupo Xingyuan ⁽⁷⁾; dos importadores no vinculados y productores de la Unión, asociaciones y proveedores de material de rodadura y reparación de la Unión que apoyan las medidas.
- (8) La Comisión tuvo en cuenta las observaciones de las partes interesadas, las analizó y, en su caso, modificó las conclusiones provisionales.
- (9) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para formular sus conclusiones definitivas. Con el fin de verificar las respuestas a los cuestionarios que no se verificaron en la fase provisional del procedimiento, se realizaron inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:
- a) Importadores no vinculados de la Unión:
- Heuver Bandengroothandel B.V, Países Bajos («Heuver»),
 - Hämmerling The Tyre Company GmbH, Alemania.
- b) Importadores vinculados de la Unión:
- Hankook Tire Italia S.r.l.,
 - Hankook España SA,
 - Prometeon Tyre Group S.r.l.,
 - Prometeon Tyre Group España y Portugal, S.L.U.,
 - Pneumobil Reifen und KFZ-Technik GmbH,
 - Prometeon Tyre Deutschland GmbH.
- (10) Tras la comunicación final, se llevó a cabo una inspección *in situ* en los locales de Roline N.V., un productor de la Unión en los Países Bajos.
- (11) La Comisión informó a todas las partes interesadas de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales tenía previsto imponer un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados neumáticos destinados a autobuses y camiones («la comunicación final») y cobrar definitivamente los importes garantizados por el derecho provisional.
- (12) Se concedió a todas las partes interesadas un plazo para formular observaciones en relación con la comunicación final. El denunciante, los productores exportadores chinos (Grupo Aeolus, Grupo Giti, Grupo Hankook, Pirelli y su importador vinculado Prometeon), asociaciones de la industria (la CRIA, la CCCMC, la Associazione Italiana Ricostruttori Pneumatici —AIRP—, la Associação Nacional dos Industriais de Recauchutagem de Pneus —ANIRP—, Bipaver, el Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk, la Asociación Checa de Fabricantes de Neumáticos Recauchutados y la Asociación de Fabricantes de Recauchutados), importadores (Hämmerling y Kirkby Tyres Ltd), un productor recauchutador (Rula-BRW) y proveedores de materias primas para recauchutadores (Vipal, Kraiburg, RemaTipTop) presentaron observaciones por escrito.
- (13) Tras la comunicación final se celebraron audiencias con la CRIA y la CCCMC, el Grupo Aeolus, el Grupo Giti, Prometeon, el denunciante y Bipaver.

⁽⁴⁾ El Grupo Aeolus se compone de Aeolus Tyre Co., Ltd, Qingdao Yellow Sea Rubber Co., Ltd. y Aeolus Tyre (Taiyuan) Co., Ltd. Esta última empresa se llamaba Chonche Auto Double Happiness Tyre Corp., Ltd. hasta el 13 de agosto de 2018, fecha en la que cambió de nombre.

⁽⁵⁾ El Grupo Giti se compone de Giti Tire (China) Investment Co. (Shanghái); Giti Tire (Ánhui) Co., Ltd; (Hefei); Giti Tire (Hualin) Co., Ltd (Hualin); Giti Tire (Fujian) Co., Ltd; Giti Tire (Yinchuan) Co., Ltd y un exportador vinculado en Singapur.

⁽⁶⁾ El Grupo Hankook se compone de Shanghai Hankook Tire Sales Co., Ltd (Shanghái); Chongqing Hankook Tire Co., (Chongqing) Ltd; Jiangsu Hankook Tire Co., Ltd (Jiangsu); y un exportador vinculado en Seúl (Corea).

⁽⁷⁾ El Grupo Xingyuan se compone de Xingyuan Tire Group Ltd, Co. y Guangrao Xinhongyuan Tyre Co., Ltd (Dongying).

- (14) El Consejero Auditor organizó audiencias a petición del Grupo Hankook el 16 de agosto de 2018 y de Hämmerling el 29 de agosto de 2018.
- (15) El 10 de septiembre de 2018, la Comisión presentó a todas las partes interesadas una comunicación final adicional limitada a la cuestión específica del objetivo de beneficio del nivel 3.
- (16) Se concedió a todas las partes interesadas un plazo de tres días para formular observaciones en relación con el documento de comunicación final adicional. El denunciante, los productores exportadores chinos (Grupo Aeolus, Grupo Giti, Pirelli y su importador vinculado Prometeon, Xingyuan), asociaciones de la industria (la CRIA, la CCCMC, la AIRP, Bipaver, el Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk, la Asociación Checa de Fabricantes de Neumáticos Recauchutados, ITMA Europe y la Asociación de Fabricantes de Recauchutados), importadores (Hämmerling, Heuver y Kirkby Tyres Ltd), un recauchutador (Rula-BRW), una asociación de usuarios (la Asociación Nacional de Transportistas por Carretera de Lituania, Linava) y un proveedor de materias primas para recauchutadores (Kraiburg) presentaron observaciones por escrito.
- (17) Tras la comunicación final adicional, el 14 de septiembre de 2018 se celebró una audiencia con Prometeon.
- (18) Las observaciones presentadas por las partes interesadas fueron examinadas y tenidas en cuenta, en su caso.

1.4. Corrección de errores

- (19) Tras la publicación del Reglamento provisional, Pirelli señaló que Pirelli Tyre Co., Ltd no era una filial del Grupo Aeolus, como incorrectamente se indicó en el considerando 119 del Reglamento provisional. Explicó que Pirelli Tyre Co., Ltd es una empresa independiente de Aeolus Tyre Co., Ltd y del Grupo Aeolus.
- (20) Reconociendo su equivocación, la Comisión publicó una corrección de errores el 10 de julio de 2018 ⁽⁸⁾.
- (21) En cuanto a la referencia al Grupo Aeolus, la Comisión señaló que su investigación tiene por objeto empresas o grupos de empresas vinculadas. La relación entre productores exportadores se analiza de conformidad con el artículo 127 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión ⁽⁹⁾. Por ello, en el contexto de la presente investigación Pirelli Tyre Co., Ltd. y Aeolus Tyre Co. se consideran empresas vinculadas, ya que ambas tenían un accionista común durante el período de investigación, a saber, China National Tire & Rubber Co., Ltd (CNRC). Se utilizó la forma abreviada «Grupo Aeolus» para facilitar la referencia a las empresas vinculadas en el Reglamento provisional. Se optó por «Grupo Aeolus» porque Aeolus Tyre Co. Ltd es la mayor entidad productora dentro de las empresas vinculadas. A pesar de utilizarse la forma abreviada para referirse al Grupo Aeolus en el Reglamento provisional, el margen de dumping se calculó por separado para cada productor exportador vinculado y, a continuación, se estableció un margen de dumping medio ponderado único para todas las empresas vinculadas.
- (22) Tras la comunicación final, Pirelli alegó que no debía considerarse empresa vinculada a CNRC y al Grupo Aeolus. Pirelli se mostró en desacuerdo con la aplicación del artículo 127 del Reglamento (UE) 2015/2447 a efectos del cálculo de un margen de dumping medio ponderado establecido para las empresas vinculadas. Pirelli propuso el uso del artículo 4 del Reglamento (UE) 2016/1036 («el Reglamento de base») para establecer la relación entre empresas.
- (23) La Comisión recordó que el artículo 4 del Reglamento de base se refiere a la definición de la industria de la Unión y a la relación de los productores de la Unión con los productores exportadores. En ese contexto, un productor de la Unión no se considera parte de la industria de la Unión si está controlado por un productor exportador ⁽¹⁰⁾. Sin embargo, el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base hace referencia explícita al artículo 127 del Reglamento (UE) 2015/2447 para determinar si dos partes están asociadas a efectos de establecer un margen de dumping. Al examinar si las partes están asociadas se garantiza la aplicación efectiva de las medidas antidumping. En particular, se evita el riesgo de que las exportaciones se canalicen a través de una empresa vinculada con un derecho antidumping más bajo. Además, el anuncio de inicio ⁽¹¹⁾ se refería claramente al artículo 127 del Reglamento (UE) 2015/2447 al inicio del procedimiento.

⁽⁸⁾ DO L 174 de 10.7.2018, p. 23.

⁽⁹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión, de 24 de noviembre de 2015, por el que se establecen normas de desarrollo de determinadas disposiciones del Reglamento (UE) n.º 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se establece el código aduanero de la Unión (DO L 343 de 29.12.2015, p. 558).

⁽¹⁰⁾ Véase el artículo 4, apartado 2, letra a), del Reglamento de base.

⁽¹¹⁾ Véase la sección 5.2.3 del anuncio de inicio en relación con la investigación de los importadores no vinculados, y en particular las notas a pie de página 1 de las páginas 15 y 17.

- (24) Según el artículo 127, letra d), del Reglamento (UE) 2015/2447, se considera que dos personas están vinculadas si un tercero posee, controla o tiene directa o indirectamente el 5 % o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una y otra. CNCR es el mayor accionista de Pirelli. Durante el período de investigación, CNRC poseía el 65 % de las acciones de Pirelli. En septiembre de 2018, seguía teniendo el 46 % de las acciones de Pirelli. Por lo tanto, en el contexto de esta investigación, Pirelli y el Grupo Aeolus se consideran vinculados a través de una sociedad matriz común (CNRC). Por tanto, se rechazó la alegación de Pirelli de que no debía considerarse empresa vinculada a CNRC o al Grupo Aeolus.
- (25) Tras la comunicación final, Pirelli alegó además que solo debía considerarse parte cooperante, y no productor exportador, ya que dejó de fabricar el producto afectado en noviembre de 2017.
- (26) La Comisión estableció que Pirelli era un productor exportador durante el período investigado. El que posteriormente Pirelli cesara la producción no altera este hecho. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

1.5. Comunicación provisional

- (27) Varias partes interesadas alegaron que la comunicación provisional de la Comisión era insuficiente, lo que afectaba a sus derechos de defensa; solicitaron a la Comisión más aclaraciones y comunicaciones y reiteraron las mismas preocupaciones tras la comunicación final.
- (28) La Comisión consideró que el expediente no confidencial y el Reglamento provisional ya contenían información suficiente para permitir a todas las partes interesadas ejercer plenamente sus derechos de defensa. No obstante, en el expediente no confidencial se incluyó una nota relativa al expediente ⁽¹²⁾ que aporta aclaraciones sobre el Reglamento provisional antes de la comunicación definitiva, y se facilitaron a dos productores exportadores algunas aclaraciones adicionales sobre los datos en que se basan los cálculos individuales de dumping.
- (29) La Comisión observó que la CRIA y la CCCMC declararon que la Comisión no había comunicado información detallada sobre el cálculo de la subcotización y el malbaratamiento ni a ellos ni a los exportadores chinos, privándolos así de cualquier posibilidad de comprobar posibles errores cometidos por la Comisión o de presentar sus observaciones sobre determinados aspectos de esos cálculos.
- (30) La CRIA, la CCCMC y los exportadores chinos recibieron toda la información sobre sus derechos procesales. Los exportadores chinos incluidos en la muestra recibieron la lista de los números de control de los productos (NCP), el precio de venta unitario y un intervalo ⁽¹³⁾ que comprende el volumen total de ventas. Como se explica en los considerandos 45 a 49, la Comisión no debe divulgar ninguna información que se considere confidencial previa justificación suficiente al respecto sin la autorización expresa de la parte que la haya facilitado.
- (31) El Grupo Aeolus alegó que la determinación del daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 debe basarse en pruebas positivas y comprender un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de estas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de estas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. En su opinión, la Comisión no debería basar sus decisiones en elementos vagos o en datos confidenciales facilitados por las partes, sino en toda la información y los datos objetivos disponibles. El requisito del «examen objetivo» implica que la industria nacional y los efectos de las importaciones objeto de dumping deben investigarse de manera imparcial, sin favorecer los intereses de ninguna parte interesada o grupo de partes interesadas en la investigación ⁽¹⁴⁾. Según el Grupo Aeolus, la mayor parte de los datos del procedimiento se mantuvieron confidenciales, obstaculizando el ejercicio del derecho de defensa de las partes interesadas. Sin embargo, el Grupo Aeolus señaló que la investigación se inició claramente para proteger los intereses de un segmento específico de la industria de la Unión (a saber, la industria del recauchutado), sin tener en cuenta que la mayoría de los grandes fabricantes de neumáticos europeos también importan el producto afectado de China y lo revenden en el mercado de la Unión.
- (32) En respuesta a estas observaciones, la Comisión señaló que el artículo 19 del Reglamento de base establece específicamente que las partes interesadas pueden proporcionar información con carácter confidencial previa justificación suficiente al respecto. Además, un resumen significativo de la información confidencial se incluyó en el

⁽¹²⁾ Nota para el expediente (número del sistema de archivo t18.007994).

⁽¹³⁾ Se estableció un intervalo para tener en cuenta la confidencialidad de la identidad de algunos productores de la Unión.

⁽¹⁴⁾ Informe del Órgano de Apelación de la OMC en WT/DS184/AB/R, «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón», apartado 109.

expediente no confidencial para ser examinado por las partes interesadas. El que la identidad de determinados productores de la Unión que cooperaron se mantuviera en secreto no impidió a la Comisión llevar a cabo un examen objetivo de los hechos, ni a las partes interesadas ejercer sus derechos de defensa. Por otra parte, los derechos de defensa de las partes interesadas quedaron protegidos, como se explica en el considerando 37, por la intervención del Consejero Auditor.

1.6. Muestreo

- (33) La CRIA y la CCCMC alegaron que los productores chinos que eran pequeñas y medianas empresas (pymes) quedaban discriminados frente a las pymes productoras de la Unión, ya que estas debían completar un cuestionario menos detallado (y, por ende, menos fiable). Esas partes alegaron que las pymes productoras chinas podrían haberse sentido disuadidas de participar en la investigación por la importante carga que implica cumplimentar totalmente un cuestionario.
- (34) Además, la CRIA y la CCCMC alegaron que, dado que la Comisión (al parecer, por error) basaba su determinación del perjuicio fundamentalmente en los datos del pequeño volumen de ventas de las pymes, la infrarrepresentación de las pymes productoras chinas se veía agravada aún más porque las pymes productoras de la Unión podían proporcionar una respuesta menos completa y, por tanto, menos fiable. Tras la comunicación final se reiteró una alegación similar. Por otra parte, la CRIA y la CCCMC pidieron que la Comisión revelase los datos específicos sobre el muestreo de los productores de la Unión, en particular para comprobar la representatividad de la muestra de la industria de la Unión, tanto respecto a los neumáticos nuevos como a los recauchutados. Esta alegación se reiteró tras la comunicación final.
- (35) La afirmación de que la determinación del perjuicio se basó principalmente en los datos de las pymes productoras de la Unión es incorrecta, ya que la Comisión estableció una muestra representativa para analizar detalladamente la situación de perjuicio de los productores de la Unión. La Comisión ponderó las ventas de la Unión para garantizar una representación adecuada de las ventas realizadas por pymes en el mercado de la Unión. Por otra parte, es práctica constante de la Comisión enviar un cuestionario simplificado a las pymes productoras de la Unión, pero este hecho no tiene incidencia alguna en la exactitud de los datos facilitados o la minuciosidad de la investigación. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (36) Como se menciona en el considerando 15 del Reglamento provisional, dos productores exportadores sostuvieron que la confidencialidad les impedía comprobar si el denunciante representaba más del 25 % de la producción total de la Unión. También afirmaron que no podían comprobar si la muestra de la industria de la Unión era suficientemente representativa.
- (37) Los servicios de la Comisión solicitaron la intervención del Consejero Auditor a fin de garantizar los derechos de defensa de las partes interesadas a la luz de tales alegaciones. Mediante nota de 12 de julio de 2018, el Consejero Auditor añadió una nota para el expediente no confidencial con las dos conclusiones siguientes:
- «1. Los datos del expediente confidencial respaldan la conclusión de que los servicios de la Comisión reflejaron correctamente los datos recibidos en el cálculo de los requisitos aplicables. El denunciante, con inclusión de los dos productores de la Unión que pidieron el anonimato, representa más del 25 % de la producción total de la Unión del producto investigado.
2. Los datos del expediente confidencial respaldan la conclusión de que el muestreo llevado a cabo por los servicios de la Comisión responsables de la investigación se describió con precisión en su nota para el expediente de 18 de octubre de 2017, relativa al muestreo, que se incluyó en el expediente para inspección por las partes interesadas ⁽¹⁵⁾.»
- (38) La Comisión considera, por tanto, que se respetaron los derechos de defensa de las partes interesadas.
- (39) Por último, varios productores exportadores alegaron que el desconocimiento de los posibles vínculos entre los denunciantes anónimos y los productores exportadores chinos obstaculizaba sus derechos de defensa. Sin embargo, no se demostró de qué manera el conocimiento de un posible vínculo podría ayudarles a defenderse. Incluso en el caso hipotético de que existiera un vínculo entre uno o varios productores de la Unión anónimos y uno o varios productores exportadores chinos, el análisis del dumping y el perjuicio no se vería afectado de manera significativa.
- (40) El Grupo Giti alegó que la Comisión debería haber tenido en consideración el porcentaje de cada nivel de mercado en las ventas totales de la UE al seleccionar la muestra de los productores de la Unión. Este enfoque habría sido más objetivo que el actual, en el que el peso del nivel 3, el más perjudicado, se infla, en opinión del Grupo Giti.

⁽¹⁵⁾ Nota para el expediente sobre la solicitud de verificación de la información en el expediente confidencial (número del sistema de archivo: t18.008053).

- (41) Tal como se explica en el considerando 24 del Reglamento provisional, la Comisión tuvo efectivamente en cuenta los niveles para la selección de la muestra de productores de la Unión. Además, tanto el Reglamento provisional en los considerandos 157 y 158 como las nuevas aclaraciones en la nota para el expediente mencionada en el considerando 28 del presente Reglamento aportan una explicación exhaustiva de la metodología utilizada para reflejar todos los niveles adecuadamente en los indicadores microeconómicos (para más información, véase la sección 4.5.1.2).

1.7. Acceso a la información

- (42) La CRIA y la CCCMC pidieron que se diera a sus representantes legales pleno acceso a los cálculos del margen de dumping, de los efectos en los precios y del margen de perjuicio efectuados por la Comisión, incluido el acceso a toda información confidencial de otras partes interesadas en la que se hayan basado los cálculos (con reserva de los compromisos de no comunicación pertinentes). La CRIA y la CCCMC señalaron que los requisitos del artículo 19 del Reglamento de base deben sopesarse con respecto a los derechos de defensa, que están garantizados por el artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea.
- (43) Alegaron que los abogados a los que se concedería el acceso estarían inscritos en un colegio de abogados europeo y sujetos a estrictas normas colegiales y la comunicación de información confidencial a sus clientes daría lugar a graves medidas disciplinarias, incluidas la inhabilitación y posibles acciones penales. Por ello, la CRIA y la CCCMC alegaron que el acceso al expediente confidencial no supondría una violación de la obligación de la Comisión de proteger la información confidencial y, al mismo tiempo, permitiría un ejercicio efectivo del derecho de defensa. Además, estas partes consideraron que la intervención del Consejero Auditor para acceder a la información confidencial y comunicar sus conclusiones a las partes interesadas no puede considerarse un sustituto de la revisión de estos cálculos.
- (44) En la audiencia con el Consejero Auditor, el 16 de agosto de 2018, el Grupo Hankook alegó que la Comisión había vulnerado su derecho de defensa denegándole el acceso a unos datos que el Grupo Hankook consideró injustamente confidenciales. El Grupo Hankook hizo votos en general por un cambio de la política con respecto al tratamiento de los datos confidenciales e invitó a los servicios de la Comisión a cambiar la práctica actual en cuanto a la comunicación de los cálculos y, en el futuro, a permitir que los representantes legales de las partes interesadas puedan acceder en la mayor medida posible a los cálculos. En opinión del Grupo Hankook, la protección de datos confidenciales solo debe aplicarse en la medida en que sea necesaria para evitar posibles perjuicios a las empresas afectadas. Estos perjuicios no se producirían si los representantes legales tuvieran que operar conforme a un acuerdo de confidencialidad con los servicios de la Comisión. Por lo que respecta a la presente investigación, el Grupo Hankook también solicitó acceso para sus representantes legales a todos los cálculos de los márgenes de dumping y de perjuicio, incluidos los datos completos sobre el valor normal.
- (45) El artículo 19 del Reglamento de base establece que la Comisión no debe divulgar ninguna información que sea confidencial por naturaleza, o que haya sido proporcionada por las partes con carácter confidencial previa justificación suficiente al respecto, sin la autorización expresa de la parte que la haya facilitado. No contempla que se conceda tal acceso a ninguna otra parte, incluidos los abogados inscritos en un colegio de abogados europeo. Asimismo hay que señalar que el 9 de enero de 2018 la CRIA y la CCCMC presentaron poderes firmados por los productores exportadores incluidos en la muestra y que cooperaron. La Comisión constató que algunos de los poderes otorgados por los productores exportadores chinos incluidos en la muestra a la CRIA y la CCCMC no cubren el acceso a información confidencial, sino solo la asistencia a audiencias y la presentación de observaciones y contribuciones.
- (46) Además, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia indica que, en su caso, deben conciliarse la protección de los derechos de defensa y el principio de confidencialidad, establecido específicamente en el artículo 19 del Reglamento de base. En este caso concreto se daba la justificación suficiente, pues varias partes interesadas pidieron que sus nombres se mantuvieran en secreto por temor a enfrentarse a represalias de clientes o competidores. La Comisión evaluó estas alegaciones y las consideró justificadas. Por tanto, llegó a la conclusión de que la comunicación de dicha información confidencial podría tener un efecto perjudicial importante para estas partes.
- (47) Tal conciliación implica la recepción de resúmenes no confidenciales de la información confidencial (proporcionados, por ejemplo, en forma de intervalos o de elementos de información indizados) cuando estos datos no confidenciales no conduzcan a la comunicación de secretos empresariales. Sin embargo, la plena comunicación de la información confidencial no se consideró compatible con la obligación de proteger esa información. En la misma línea, y puesto que el legislador de la Unión no previó esta excepción en el Reglamento de base, la Comisión consideró que el hecho de que los abogados inscritos en un colegio de abogados europeo estén sujetos a estrictas normas colegiales y posibles sanciones en caso de incumplirlas no permite a los servicios de la Comisión conceder un acceso a la información confidencial que sería contrario a la legislación aplicable. La

Comisión concluyó, por tanto, que no podía concederse acceso a la información confidencial a los abogados inscritos en un colegio de abogados europeo. En cualquier caso, un elemento adicional para proteger los derechos de defensa de las partes interesadas es la posibilidad de recurrir al Consejero Auditor en determinados litigios comerciales, con arreglo al artículo 15 de la Decisión del Presidente de la Comisión Europea, de 29 de febrero de 2012, sobre la función y el mandato del Consejero Auditor en determinados litigios comerciales ⁽¹⁶⁾. Dado que las partes interesadas no solicitaron el dictamen del Consejero Auditor sobre este punto, la solicitud debe ser desestimada.

- (48) Además, la Comisión consideró que el expediente no confidencial disponible para las partes interesadas, incluidas la CRIA, la CCCMC y el Grupo Hankook, contenía toda la información pertinente para la investigación. Cuando la información se consideró confidencial, el expediente no confidencial contenía resúmenes pertinentes de esta. Todas las partes interesadas, incluidas la CRIA y la CCCMC, tuvieron acceso al expediente no confidencial y pudieron consultarlo.
- (49) En vista de estas consideraciones, la Comisión consideró que la información facilitada en los documentos de comunicación y en el expediente no confidencial era suficiente para satisfacer los derechos de defensa de todas las partes interesadas. Por lo tanto, se rechazó esta alegación. No obstante, tras la audiencia con el Consejero Auditor, la Comisión comunicó determinados datos adicionales sobre el cálculo del perjuicio y el dumping, como se establece en los considerandos 77 y 178.
- (50) Hämmerling solicitó una audiencia con el Consejero Auditor para expresar preocupaciones jurídicas relacionadas con la presente investigación y algunas cuestiones horizontales relativas a la protección de información confidencial y no confidencial incluida en la base de datos TRON TDI, así como la práctica actual de conceder acceso a los expedientes no confidenciales a las partes interesadas fuera del territorio de la Unión a través de dicha base de datos.
- (51) La Comisión observó que el nuevo Reglamento general de protección de datos ⁽¹⁷⁾ no era aplicable en este caso. Por otra parte, Hämmerling confirmó que la cuestión de la protección de datos personales no estaba directamente vinculada a una posible obstrucción específica de sus derechos de defensa con arreglo a la legislación sobre defensa comercial. Por lo tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que la posición individual de Hämmerling en el procedimiento y sus derechos de defensa no se vieron afectados por el nuevo Reglamento general de protección de datos.

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Alegaciones relacionadas con la segmentación del mercado de los neumáticos de la Unión

- (52) Varias partes interesadas reiteraron su alegación de que los neumáticos nuevos y los recauchutados no podían ser un único producto afectado ni formar parte de un único segmento. Por otra parte, algunas partes interesadas alegaron que el mercado de la Unión debía estar dividido al menos en cuatro niveles: tres niveles para los neumáticos nuevos y una cuarta categoría, nueva, para los neumáticos recauchutados. Alternativamente, debería introducirse una nueva categoría para neumáticos importados baratos. La CRIA y la CCCMC alegaron también que debía hacerse una segmentación adicional para los neumáticos de equipo original y los neumáticos de recambio.
- (53) Como se indica en los considerandos 72 a 74 del Reglamento provisional, los neumáticos nuevos (recauchutables o no recauchutables) y los recauchutados no tienen características físicas, químicas y técnicas básicas diferentes. Tras la comunicación provisional, las partes interesadas no proporcionaron ninguna prueba adicional en sentido contrario. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de la CRIA y la CCCMC de que los neumáticos nuevos y los recauchutados no pueden ser el mismo producto afectado. En cuanto a la solicitud de crear un cuarto nivel para los neumáticos recauchutados, la Comisión destacó que los neumáticos nuevos y los recauchutados comparten las mismas características básicas y son en gran medida intercambiables. Además, como se explica en los considerandos 55 a 57 del Reglamento provisional, los neumáticos recauchutados pertenecen mayormente al nivel 3. Por ello, no hay ninguna necesidad de crear un cuarto nivel para ellos. En consecuencia, la Comisión desestimó también esta alegación.
- (54) El Grupo Aeolus alegó que la Comisión debería excluir los neumáticos nuevos del ámbito de la investigación. Hizo referencia al informe del Órgano de Apelación de la OMC en «Comunidades Europeas: medidas que afectan al amianto y los productos que contienen amianto ⁽¹⁸⁾», según el cual la determinación de si dos productos son similares responde fundamentalmente al criterio de que los productos compitan entre ellos. El Grupo Aeolus alegó que la Comisión debe tener en cuenta este enfoque al determinar si dos productos pueden o no considerarse similares.

⁽¹⁶⁾ DO L 107 de 19.4.2012, p. 5.

⁽¹⁷⁾ Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE, DO L 119 de 4.5.2016, p. 1.

⁽¹⁸⁾ Informe del Órgano de Apelación en WT/DS/135/AB/R, «Comunidades Europeas: medidas que afectan al amianto y los productos que contienen amianto».

- (55) La Comisión considera que existe una relación de competencia entre los neumáticos nuevos y los recauchutados. Como se explica en la sección 4.6, sobre el análisis de la interconexión entre los niveles, los neumáticos importados (nuevos) del nivel 3 compiten con neumáticos que han sido recauchutados en la Unión y están ocupando en la actualidad la cuota de mercado de los neumáticos recauchutados del nivel 3. Esto, a su vez, tiene un efecto de cascada inverso también en los neumáticos de los niveles 2 y 1 y afecta, en consecuencia, a la posición competitiva de los productores de neumáticos de la Unión de los niveles 1 y 2. Por lo tanto, se rechazó la alegación.
- (56) El Grupo Hankook alegó que su marca Hankook debe clasificarse en el nivel 2, ya que los tres criterios utilizados por la Comisión conducen al mismo resultado: i) reconocimiento de la marca; ii) capacidad de recauchutado y iii) ventas directas de neumáticos a los fabricantes de autobuses y camiones, es decir, ventas de equipos originales.
- (57) En relación con el primer criterio (reconocimiento de la marca), el Grupo Hankook sostiene que no solo la ETRMA (en sus informes de 2017 y 2018), sino también Global Tire Intelligence (informe de junio de 2016) y la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos en marzo de 2016 trataron a Hankook como una marca de nivel 2 ⁽¹⁹⁾. La Comisión aceptó que el reconocimiento de Hankook en los cuatro informes lo señalaba como marca del nivel 2. Al mismo tiempo, el Grupo Hankook se promociona como marca «de calidad superior» en su sitio web. Además, como ya se señaló en el considerando 63 del Reglamento provisional, el documento interno de la empresa facilitado a la Comisión durante la inspección *in situ* indica que la marca ha pasado al nivel 1. Por lo tanto, la Comisión consideró que la percepción del mercado y la autopercepción del Grupo Hankook no coinciden totalmente.
- (58) El Grupo Hankook también presentó encuestas internas confidenciales realizadas en 2017 para su equipo de estrategia comercial mundial en el Reino Unido, Alemania, España e Italia, sobre los neumáticos de los turismos. Según la empresa, estos documentos muestran que otras marcas del nivel 1 son más populares entre los clientes en estos países. La Comisión consideró que estos datos dan lugar a dos conclusiones principales. En primer lugar, el propio Grupo Hankook reconoció que la clasificación de las marcas en niveles es un concepto dinámico para todas las marcas. Por ejemplo, uno de sus competidores se consideraba marca del nivel 2 en el Reino Unido, al mismo tiempo que figuraba como «principal operador» o «nivel 1» en Alemania, España e Italia. En segundo lugar, el Grupo Hankook parece estar entre esos dos niveles, según la percepción de los clientes sobre los turismos: En general, la popularidad de la marca Hankook (en encuestas «con ayuda» ⁽²⁰⁾) era generalmente más baja que la de otras marcas del nivel 1, mientras que la notoriedad «sin ayuda» ⁽²¹⁾ estaba —salvo en el Reino Unido— al mismo nivel o incluso ligeramente por encima de la de otras marcas competidoras clasificadas por la Comisión como del nivel 1.
- (59) A continuación, la Comisión abordó el segundo criterio. Recordó que los neumáticos del nivel 1 están diseñados para tener «múltiples vidas», lo que aumenta todavía más el kilometraje significativamente superior del producto original (hasta tres recauchutados para un uso normal), como se señala en el considerando 55 del Reglamento provisional. A este respecto, el Grupo Hankook comunicó que ofrece una garantía contractual de que los neumáticos Hankook pueden ser recauchutados una vez como máximo, y señaló que la cuota de mercado de su propia marca de recauchutados, Alphatread, es insignificante y está en descenso. Además, los precios de sus cubiertas están por debajo de los de las cubiertas de los líderes del mercado.
- (60) Por una parte, la Comisión constató la posición de Alphatread en el mercado, pero consideró que podía tratarse más bien de una decisión de la empresa sobre la conveniencia o no de funcionar con una empresa de recauchutado integrada verticalmente. La Comisión aceptó también que la garantía legal de los neumáticos Hankook solo incluyera una operación de recauchutado. Por otra parte, la capacidad de recauchutado no depende solo del recauchutado de Alphatread o de una garantía legal por parte del Grupo Hankook que, por su propia naturaleza, es conservadora. En realidad, para la clasificación es más importante la frecuencia con la que los neumáticos son realmente recauchutados en el mercado y, por tanto, compiten al respecto con otros neumáticos del nivel 1.
- (61) Por consiguiente, la Comisión preguntó a los operadores de recauchutado de la Unión si los neumáticos Hankook pueden ser recauchutados solo una vez, dos veces o más de dos veces. La asociación de recauchutadores Bipaver informó a la Comisión de que los siete recauchutadores consultados (tres de Alemania y uno, respectivamente, de Portugal, España, Italia y el Reino Unido) respondieron que los neumáticos Hankook pueden ser recauchutados dos veces. Es más, en el caso de los neumáticos de determinada dimensión, los neumáticos Hankook pueden

⁽¹⁹⁾ Observaciones del Grupo Hankook sobre la comunicación provisional (número del sistema de archivo: t18.006816).

⁽²⁰⁾ En una encuesta con ayuda sobre popularidad de las marcas se mide si la gente puede reconocer una marca de entre una lista de marcas muy conocidas. Número del sistema de archivo: t18.007850.

⁽²¹⁾ La popularidad en las encuestas sin ayuda indica que el impacto de una marca es lo bastante notable como para que dicha marca sea la primera en la que piensan los consumidores. Para medir la popularidad de una marca sin ayuda se hace una pregunta abierta en la que la marca no se menciona específicamente. Número del sistema de archivo: t18.007850.

también ser recauchutados más de dos veces por los recauchutadores consultados en Portugal, España y el Reino Unido que respondieron a Bipaver. Otro recauchutador de Italia respondió de forma individual que los neumáticos de bajo perfil de Hankook son recauchutados solo una vez, pero los de perfil más alto son recauchutados dos veces. Por su parte, un recauchutador francés respondió que los neumáticos Hankook son recauchutados dos o más de dos veces. Otro recauchutador español informó de que las cubiertas Hankook tienen la misma calidad que los neumáticos de calidad superior como Michelin, Continental, Goodyear y Bridgestone. En este contexto, la Comisión estableció que los neumáticos Hankook son fundamentalmente recauchutados dos veces en la Unión, y que la calidad de sus cubiertas permite más recauchutados para determinadas dimensiones.

- (62) En cuanto al tercer criterio, el Grupo Hankook alegó que sus ventas de equipos originales en la Unión solo constituyeron el 1,6 % de todas las ventas de tales equipos en 2017. Una cuota de mercado tan pequeña no es suficiente para ser considerada empresa del nivel 1. La Comisión expresó su desacuerdo con esta evaluación. Observó que la tendencia de las ventas de equipos originales por Hankook era ascendente. Si bien el Grupo Hankook no tenía ningún contrato para venta de equipos originales en 2014, su actividad en este sentido fue aumentando cada año hasta 2017. Por otra parte, mientras que el 1,6 % parece un porcentaje bajo en términos absolutos, incluye una cuota más importante del [7-12] % con uno de los principales fabricantes europeos de camiones. La Comisión consideró que el mero hecho de que este importante productor de camiones confíe en la calidad de la marca Hankook es significativo. En la audiencia celebrada el 20 de junio de 2018, el Grupo Hankook alegó además que los neumáticos para ventas de equipos originales fueron suministrados desde Corea del Sur, y no desde China. Por consiguiente, no podían atribuirse las ventas de equipos originales a los neumáticos chinos exportados. La Comisión no verificó esta afirmación. Sin embargo, incluso en caso de ser objetivamente correcta, no explica por qué el Grupo Hankook no podría aplicar sus conocimientos también en las instalaciones de producción chinas y tener ventas de equipos originales de los neumáticos fabricados en China en un futuro próximo. Por lo tanto, la Comisión estableció que el Grupo Hankook pudo convenir ventas de equipos originales con fabricantes europeos de camiones conocidos, con el potencial de aumentar esta actividad en un futuro próximo.
- (63) A la vista de los tres criterios considerados conjuntamente, la Comisión confirmó su conclusión de la fase provisional de que la marca Hankook se ha desplazado del nivel 2 al nivel 1. Si bien el reconocimiento predominante en el mercado lo sigue situando en el nivel 2, dos elementos de la autoevaluación del Grupo Hankook constatados durante la investigación y un análisis de las encuestas sobre la marca indican que los neumáticos Hankook pertenecen más bien al nivel 1. Por consiguiente, la percepción del Grupo Hankook está entre dos niveles. Sin embargo, las respuestas de los recauchutadores muestran que los neumáticos Hankook hoy en día son recauchutados al menos dos veces en la Unión, y la calidad de sus neumáticos le ha permitido también desarrollar ventas de equipos originales con fabricantes europeos de camiones conocidos. La Comisión, por lo tanto, ha clasificado al Grupo Hankook como productor del nivel 1 a efectos de la presente investigación.
- (64) El Grupo Hankook afirmó asimismo que su marca Aurora debe clasificarse en el nivel 3. Sin embargo, como la diferencia entre las marcas Aurora y Hankook no es tan enorme, y la Comisión ha confirmado la clasificación de Hankook como marca del nivel 1, también mantuvo la clasificación de Aurora en el nivel 2.
- (65) El Grupo Giti alegó que su marca Primewell debe clasificarse en el nivel 3. La Comisión aceptó esta alegación, ya que la marca Primewell cumplía los criterios del nivel 3: se trata de una marca de calidad inferior, con capacidad de recauchutado muy limitada y no hay ventas de equipos originales de esta marca.

2.2. Solicitudes de exclusión de productos

- (66) Varias partes interesadas alegaron que las cuestiones de competencia mencionadas en los considerandos 68 a 83 del Reglamento provisional y las investigaciones realizadas por terceros países no deben ser desestimadas, y reiteraron las mismas preocupaciones tras la comunicación final. En lugar de descartar esas decisiones por motivos de procedimiento, la Comisión debería haber analizado sus conclusiones sobre el fondo. Estas partes reiteraron que las investigaciones realizadas por los EE. UU., la India, la Comisión Económica Euroasiática y Egipto también deben considerarse, y que el procedimiento sobre competencia iniciado en mayo de 1996 era pertinente para el presente procedimiento ⁽²²⁾. Por otra parte, la CRIA y la CCCMC alegaron que la Comisión no puede limitarse a descartar las conclusiones, expresadas por la Comisión en un caso de fusión ⁽²³⁾, de que los neumáticos de recambio nuevos de bajo presupuesto no son sustitutos para los neumáticos recauchutados. Estas partes consideraron que tales conclusiones eran altamente pertinentes para la segmentación de la Comisión y, más en general, para el análisis del perjuicio.

⁽²²⁾ Comisión Europea, asunto COMP/E-2/36.041/PO Michelin.

⁽²³⁾ Comisión Europea, asunto COMP/M.4564-Bridgestone/Bandag, apartados 20-22.

- (67) Con respecto a estas alegaciones, la Comisión reiteró que las investigaciones de competencia y las investigaciones antidumping difieren sustancialmente con respecto a la manera de definir el producto afectado. Además, según el Acuerdo Antidumping de la OMC, los miembros gozan de un amplio margen de apreciación al definir el producto afectado y el producto similar. Por tanto, ni los casos de competencia ni otros casos antidumping en terceros países son directamente aplicables a la investigación en cuestión. Por consiguiente, se rechazaron esas alegaciones.
- (68) Varias partes interesadas alegaron que hay diferencias entre neumáticos nuevos y recauchutados en cuanto a las características físicas, químicas y técnicas esenciales, las aplicaciones y los canales de ventas, y reiteraron una alegación similar tras la comunicación final. Esas partes alegaron que las materias primas para la producción de neumáticos nuevos difieren significativamente de las necesarias para fabricar neumáticos recauchutados. Los neumáticos recauchutables o de múltiples vidas deberían, por lo tanto, excluirse de la definición del producto afectado.
- (69) Como se menciona en el considerando 72 del Reglamento provisional, los neumáticos nuevos y recauchutados tienen las mismas características técnicas, componentes y estructura de un neumático nuevo. La cubierta utilizada por la industria de recauchutado procede de un neumático nuevo. La banda de rodadura es similar a un neumático nuevo. Por lo tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (70) Por otra parte, la CRIA y la CCCMC alegaron que los neumáticos recauchutados y los nuevos no tienen las mismas aplicaciones, ya que el rendimiento de seguridad de los neumáticos recauchutados es mucho peor que el de los nuevos, y reiteraron las mismas preocupaciones tras la comunicación final. Como prueba presentaron una cita de la legislación de los Estados Unidos⁽²⁴⁾. Alegaron además que las instituciones de la Unión también se plantean separar los neumáticos recauchutados de los neumáticos nuevos en otros ámbitos. De hecho, en el Reglamento (CE) n.º 1222/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo⁽²⁵⁾. Por consiguiente, no estarían sujetos a la misma legislación, contrariamente a lo que indica el considerando 75 del Reglamento provisional.
- (71) La Comisión rechazó esta alegación. En el considerando 73 del Reglamento provisional, la Comisión abordó la comparación entre cómo se perciben los neumáticos en términos de rendimiento de seguridad, y concluyó que se observan exactamente las mismas diferencias de percepción de las características técnicas, de calidad y de seguridad entre dos neumáticos nuevos de distintos niveles. Además, la Decisión del Consejo, de 13 de marzo de 2006, por la que se modifican las Decisiones 2001/507/CE y 2001/509/CE con el objeto de conferir carácter obligatorio a los Reglamentos n.º 109 y 108 de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE/ONU) sobre neumáticos recauchutados⁽²⁶⁾ establece que las disposiciones de los Reglamentos 108 y 109 de la CEPE son de aplicación como condición obligatoria para la comercialización de los neumáticos recauchutados en el mercado de la Unión, a fin de garantizar que los neumáticos recauchutados cumplan requisitos de seguridad y de control de calidad similares a los de los neumáticos nuevos⁽²⁷⁾.
- (72) Tras la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que el nuevo proceso de producción de neumáticos es esencialmente diferente del proceso de fabricación de neumáticos recauchutados. Si bien la Comisión está de acuerdo con esas partes en que el proceso de producción es diferente, el uso de neumáticos nuevos y recauchutados es el mismo: se montan en las ruedas de los autobuses o camiones para amortiguar el contacto con la carretera. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

2.3. Producto similar

- (73) Todos los productores exportadores chinos incluidos en la muestra, la CRIA y la CCCMC pidieron a la Comisión que revelase más información sobre los tipos de neumáticos que se utilizan a efectos de comparación. Alegaron que era muy probable que determinadas diferencias no se reflejaran en los NCP o los tipos de producto y que fuera necesario hacer ajustes. Los exportadores chinos, la CRIA y la CCCMC alegaron que no eran capaces de identificar tales diferencias, ya que no disponían de información sobre los productos vendidos por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Estas partes reiteraron alegaciones similares tras la comunicación final.
- (74) La Comisión consideró que el expediente no confidencial ya contenía información suficiente sobre la definición de los NCP o tipos de productos. La definición del tipo de producto es relativamente compleja, pues incluye siete características (anchura de sección, perfil, tipo de construcción, diámetro de la llanta o la rueda, posición del neumático, si se trata o no de un neumático de invierno y si se trata o no de un neumático sin cámara). La Comisión, por tanto, llegó a la conclusión de que las características de NCP eran lo suficientemente detalladas

⁽²⁴⁾ Según la legislación de los EE. UU., «Ningún autobús funcionará con neumáticos recauchutados, reacondicionados o renovados en el tren delantero», 49 CFR 393.75 Tires, d).

⁽²⁵⁾ Reglamento (CE) n.º 1222/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el etiquetado de los neumáticos en relación con la eficiencia en términos de consumo de carburante y otros parámetros esenciales, se señala expresamente que no es aplicable a los neumáticos recauchutados (DO L 342 de 22.12.2009, p. 46).

⁽²⁶⁾ DO L 181 de 4 de julio de 2006, p. 1.

⁽²⁷⁾ <http://www.etrma.org/tyres/retreading/eu-regulatory-framework> [consultado por última vez el 12 de julio de 2018].

para tener en cuenta todas las características del producto presente en el mercado de la Unión. De hecho, ninguna otra parte interesada alegó que los NCP no reflejaran todas las diferencias entre los distintos tipos de producto, ni que el producto perteneciente a un determinado tipo de producto producido en la Unión fuera distinto del mismo tipo de producto producido en China. Tampoco facilitó ninguna parte interesada información sobre qué otras características serían necesarias para garantizar una comparación más completa o más amplia entre las mercancías importadas y los tipos nacionales del producto afectado. Por consiguiente, la Comisión mantuvo su conclusión de que las características de cada NCP eran lo suficientemente detalladas para reflejar todas las diferencias pertinentes entre los diversos tipos de producto y, por tanto, permitían una comparación justa de productos (y precios). Por lo tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

- (75) La CRIA y la CCCMC alegaron que no estaba claro si los conceptos de tipos de producto y NCP difieren, y pidió a la Comisión que aclarara esta cuestión. Para los fines del presente procedimiento, la Comisión confirmó que ambos conceptos son intercambiables.

3. DUMPING

- (76) La CRIA y la CCCMC, el Grupo Aeolus y Pirelli, el Grupo Hankook y el Grupo Giti se opusieron a la decisión de mantener confidencial no solo la identidad del productor del país análogo, sino también los cálculos detallados del valor normal. Alegaron que esto hacía imposible el ejercicio de sus derechos a las garantías procesales, y les impedía formular observaciones útiles sobre el cálculo del valor normal. El Grupo Giti y el Grupo Hankook reiteraron esta alegación tras la comunicación final.
- (77) La Comisión recordó que el productor del país análogo solicitó el tratamiento confidencial de su identidad y proporcionó una justificación para ello. La Comisión examinó los fundamentos de la solicitud de anonimato y concluyó que estaba probado que había una posibilidad significativa de represalias, por lo que aceptó que el nombre de esa empresa no fuera divulgado. Por otra parte, el productor del país análogo proporcionó pruebas de que, a través de los datos de sus ventas y costes, en particular sus ventas por nivel, sus competidores podrían evaluar su identidad, lo que implicaría una posible amenaza de represalias en caso de que continúe la cooperación. Así pues, la Comisión estuvo de acuerdo con el productor en que los cálculos del valor normal tenían que mantenerse confidenciales o presentarse como intervalos. Tras la audiencia con el Consejero Auditor mencionada en el considerando 14, la Comisión comunicó información adicional sobre el coste de fabricación del productor del país análogo y los gastos generales y administrativos.

3.1. Valor normal

3.1.1. *Trato de economía de mercado («TEM»)*

- (78) Tras la comunicación provisional, el Grupo Giti, la CRIA y la CCCMC alegaron que el planteamiento de la Comisión de seguir aplicando el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base (antes de la modificación adoptada el 19 de diciembre de 2017 ⁽²⁸⁾) constituía una violación de los compromisos de la Unión en el Protocolo de adhesión de China a la OMC y era, por tanto, ilegal. En este contexto, el Grupo Giti no estuvo de acuerdo con la afirmación de la Comisión de que la carga de la prueba recae sobre el Grupo Giti, y señaló finalmente que nada impedía a la Comisión determinar el valor normal sobre la base de los costes propios del Grupo Giti y de datos de ventas (nacionales).
- (79) Como se señala en el considerando 88 del Reglamento provisional, la Comisión siguió en su investigación la legislación aplicable en el momento de la investigación, incluido el artículo 2, apartado 7, letras b) y c), del Reglamento de base. A este respecto, la alegación de que la carga de la prueba no recae en el Grupo Giti no es compatible con el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, donde se establece que «Las alegaciones a que se refiere la letra b) deben ser emitidas por escrito y demostrar adecuadamente que el productor opera en condiciones de economía de mercado». Además, para determinar el valor normal, el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base establece que el valor normal puede determinarse «sobre la base del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado, o del precio que aplica dicho tercer país a otros países, incluida la Unión».
- (80) Tras la comunicación provisional, el Grupo Giti también alegó que la Comisión había vulnerado sus derechos de defensa de dos maneras al rechazar su solicitud de TEM:
- a) no se dio tiempo suficiente al Grupo Giti para formular observaciones significativas sobre la comunicación de las conclusiones relativas al TEM, ya que el plazo para presentar observaciones al respecto fue inadecuado e irrazonable, y

⁽²⁸⁾ Reglamento (UE) 2017/2321 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2017, por el que se modifica el Reglamento (UE) 2016/1036, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea, y el Reglamento (UE) 2016/1037, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Unión Europea (DO L 338 de 19.12.2017, p. 1).

- b) la Comisión no comunicó su informe sobre la verificación del TEM hasta el 3 de mayo de 2018, es decir, cerca de un mes después de la decisión final (el 9 de abril de 2018).
- (81) La Comisión expresó su desacuerdo con esta alegación por las razones siguientes:
- a) La Comisión compartió su evaluación del TEM el 15 de marzo de 2018, con un plazo para presentar observaciones hasta el 27 de marzo de 2018, a la hora de cierre de las oficinas. Este plazo de doce días es razonable y permitía al Grupo Giti defender adecuadamente sus intereses.
- b) El documento de comunicación relativo al TEM de 15 de marzo de 2018 no solo incluía los hechos, sino también los resultados de la investigación sobre el terreno. En este documento específico, los servicios de la Comisión detallaron de manera transparente todos los elementos pertinentes, permitiendo así que el Grupo Giti defendiera sus intereses con respecto a la evaluación del TEM. Por otra parte, las inspecciones *in situ* al Grupo Giti se realizaron a lo largo de un período de tres semanas, con la presencia de al menos un asesor jurídico en representación del Grupo Giti. Durante las inspecciones *in situ*, los servicios de la Comisión mantuvieron informados a los representantes de la empresa, tanto verbalmente como por correo electrónico, de la información que había sido verificada con éxito y de la que aún debía ser comprobada o suministrada. Al final de cada inspección *in situ* se proporcionó a los asesores jurídicos del Grupo Giti una lista idéntica de todas las pruebas recogidas durante el proceso de verificación. Por consiguiente, incluso sin un informe de misión, que solo hace balance de las constataciones factuales ya divulgadas en el documento de comunicación relativo al TEM, el Grupo Giti tuvo amplias oportunidades de presentar observaciones sobre las consideraciones esenciales para la evaluación del TEM.
- (82) En conclusión, tras la comunicación provisional, las observaciones sobre el trato de economía de mercado no cuestionaron las constataciones factuales ni fueron de naturaleza tal que modificaran las conclusiones de la Comisión sobre el TEM. De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, la Comisión ha determinado si el Grupo Giti cumple los criterios para el TEM —en un plazo de siete meses, y en todo caso no más tarde de ocho meses a partir del inicio de la investigación— tras haber dado a la industria de la Unión la oportunidad de hacer sus comentarios. Por consiguiente, la Comisión consideró que los derechos de defensa del Grupo Giti se han respetado plenamente en lo que se refiere a las conclusiones sobre el TEM.

3.1.2. País análogo

- (83) En el Reglamento provisional, la Comisión seleccionó a Brasil como país análogo de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.
- (84) Tras la comunicación provisional, el Grupo Giti alegó que Brasil no era un país análogo apropiado por las siguientes razones: 1) hay condiciones menos favorables de acceso a las materias primas en Brasil, ya que China es un productor de caucho natural más importante y está más cerca de las principales fuentes de producción en Asia Sudoriental; 2) Brasil ha establecido derechos antidumping contra varios países; 3) Brasil tiene elevados derechos de importación ordinarios, del 16 %, sobre determinados neumáticos para autobuses y camiones.
- (85) La Comisión recordó que Brasil es un mercado competitivo en el que operan cinco grandes productores en la producción de neumáticos para autobuses y camiones. Se trata de un mercado importante en términos de consumo y tiene importaciones y exportaciones considerables, a pesar de los derechos antidumping y los derechos de aduana ordinarios vigentes. La Comisión recordó también que no tenía ninguna otra alternativa viable. El único productor tailandés dispuesto a cooperar solo trabajaba con neumáticos del tipo con cámara, lo que lo hacía inadecuado, ya que más del 95 % de las exportaciones a la Unión son de neumáticos sin cámara. Por último, Sudáfrica era mucho menor en términos de producción y consumo, e imponía derechos antidumping regulares incluso más altos, por lo que es menos adecuado que Brasil. Por tanto, la Comisión confirmó la conclusión de que Brasil era el país análogo más adecuado entre las alternativas propuestas.
- (86) La Comisión también examinó en profundidad el coste de caucho natural incluido en el coste de fabricación del productor del país análogo. El coste por kilo del caucho natural de los neumáticos para autobuses y camiones fabricados por el productor del país análogo fue de [4,1-4,5] CNY, lo que estaba en consonancia con el coste que los productores exportadores chinos señalaron en su respuesta al cuestionario. En general, el coste de fabricación del productor del país análogo por kilo de producto es superior al de los productores exportadores chinos. Sin embargo, la principal diferencia en el nivel de este coste en Brasil se deriva de los costes laborales más altos, costes directos de depreciación y otros gastos directos e indirectos de fabricación. Por lo tanto, la solicitud de que se hiciera un ajuste por la diferencia de precio de las materias primas en el país análogo y China fue rechazada.

- (87) Tras la comunicación provisional, el Grupo Giti, el Grupo Hankook, el Grupo Aeolus y Pirelli señalaron que se había tenido que calcular el valor normal para la mayor parte de su volumen de ventas a la Unión, y alegaron que eso arrojaba serias dudas sobre la comparabilidad de los tipos de producto vendidos en el mercado interno del país análogo. Tras la comunicación final, el Grupo Giti reiteró esta alegación.
- (88) El producto afectado incluye una gran variedad de tipos de productos, con distintos tamaños y otras características. El hecho de que ciertos tamaños y tipos de neumáticos no se produzcan en Brasil no significa que los tipos de productos brasileños no sean comparables. En realidad, los tipos de productos fabricados por el productor brasileño pertenecen a la misma categoría de productos y, hasta cierto punto, podrían corresponderse con los exportados a la Unión por los productores exportadores chinos incluidos en la muestra. Por consiguiente, la Comisión desestimó este argumento.
- (89) A falta de otras observaciones en relación con la adecuación del país análogo, se confirma la conclusión provisional de la Comisión de tomar a Brasil como país análogo, establecida en el considerando 112 del Reglamento provisional.

3.1.3. Valor normal

- (90) Los detalles sobre el cálculo del valor normal se exponen en los considerandos 113 a 115 del Reglamento provisional.
- (91) Todos los productores exportadores incluidos en la muestra alegaron que el método para calcular el valor normal que aplicó la Comisión en la fase provisional se tradujo en márgenes de dumping extraordinariamente altos y produjo resultados que no parecían corresponder a la realidad, con un valor normal que no bajaba para los niveles 2 y 3, mientras que, en realidad, los neumáticos de los niveles 2 y 3 eran cada vez más baratos. Los productores exportadores instaron a la Comisión a realizar ajustes en el valor normal de modo que refleje el descenso del coste de producción para los niveles 2 y 3. El Grupo Giti también solicitó un ajuste que reflejara un descenso del coste de fabricación de los neumáticos con mayor anchura de sección.
- (92) La Comisión admitió la posibilidad de que el método que utilizó provisionalmente para calcular el valor normal de los NCP no comparables no tuviera suficientemente en cuenta la segmentación en niveles. La Comisión analizó los tipos de producto que fabricaba el productor del país análogo en los tres niveles y observó que el coste de fabricación por artículo del nivel 2 era por término medio del [83-87] % del valor correspondiente al nivel 1, y que el coste de fabricación por artículo del nivel 3 rondaba el [77-82] % del coste del nivel 1. Por tanto, la Comisión decidió afinar el método tal como se expone a continuación para calcular el valor normal con objeto de tener en cuenta estas diferencias de coste de fabricación por artículo para cada nivel. En primer lugar, calculó el coste de fabricación por kg para todos los neumáticos del nivel 1 fabricados por el productor del país análogo: [19-21] CNY por kg. En segundo lugar, dedujo del coste de fabricación por kg del nivel 2 utilizado para calcular el valor normal la diferencia media de coste de fabricación por artículo entre el nivel 1 y el nivel 2, a saber, [83-87] %, lo que dio como resultado el siguiente coste de fabricación por kg del nivel 2: [16-18] CNY por kg; del coste de fabricación por kg del nivel 3 se dedujo la diferencia media en coste de fabricación por artículo entre el nivel 1 y el nivel 3, es decir, el [77-82] %, con un resultado del [15-17] CNY por artículo. Los tipos de producto que fabricaba el productor del país análogo en los tres niveles representaban el [70-80] % de la producción en volumen del país análogo y, por tanto, se consideraron representativos para utilizarse como base del ajuste.
- (93) La Comisión determinó el valor normal de cada tipo de producto no comparable exportado por los productores chinos multiplicando su peso por el coste de fabricación por kg respectivo de cada nivel. A continuación, la Comisión añadió una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y un margen razonable de beneficios a cada tipo de producto.
- (94) Basándose en estos ajustes, la Comisión calculó el valor normal de los tipos de producto (NCP) no comparables teniendo en cuenta las diferencias observadas entre los costes de fabricación de los tres niveles.
- (95) A raíz de las alegaciones de que los gastos de venta, generales y administrativos del productor del país análogo eran demasiado altos, la Comisión reinvestigó en detalle tales gastos y observó que los gastos de transporte interior se habían consignado dos veces en la fase provisional. La Comisión, por tanto, suprimió este gasto de los cálculos del valor normal, lo que dio lugar a una reducción de los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para calcular el valor normal, del [35-45] % del coste de fabricación del productor del país análogo al [20-30] % de dicho coste. Esta revisión no afectó a los niveles del derecho provisional, ya que no redujo el margen de dumping provisional por debajo del nivel del margen de perjuicio. Los gastos de venta, generales y administrativos revisados están en consonancia con los valores medios de la industria de la Unión para todos los productores incluidos en la muestra en los tres niveles. Por consiguiente, la Comisión consideró que este nivel revisado de gastos de venta, generales y administrativos era razonable.

- (96) Tras la comunicación final, el Grupo Giti alegó que la Comisión no había hecho ajustes por el hecho de que los productores de nivel 1 solían tener unos gastos de comercialización mucho más elevados (al determinar los gastos de venta, generales y administrativos) y que la rentabilidad de los productores de nivel 1 era mucho más elevada que la de los productores de nivel 2 y de nivel 3 (al determinar los beneficios). Por lo tanto, al calcular el valor normal, la Comisión debería utilizar un margen de beneficio más bajo en el caso de los neumáticos de nivel 2 que en el caso de los neumáticos de nivel 1, y en un margen de beneficio aún más reducido para los neumáticos de nivel 3.
- (97) La Comisión recordó que había revisado su metodología tras la fase provisional para tener en cuenta las diferencias entre niveles al calcular el valor normal (véase el considerando 92). Los datos del productor del país análogo no justificaban ningún otro ajuste. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (98) Por lo que se refiere a la petición de ajustar el valor normal para disminuir el coste de fabricación de los neumáticos de mayor tamaño, la Comisión observó que el Grupo Giti no facilitó ningún análisis detallado para cuantificar en qué medida los neumáticos de mayor tamaño son menos costosos de producir y si existe una pauta clara de disminución del coste de fabricación. Por último, el Grupo Giti no presentó ninguna posible metodología para llevar a cabo tal ajuste. Tras la comunicación final, el grupo Giti alegó que no había recibido suficientes datos para poder presentar una posible metodología para ajustes del tamaño de los neumáticos. La Comisión consideró que el Grupo Giti podía utilizar sus propios datos para demostrar que existen diferencias significativas en el coste de fabricación entre los tamaños de neumáticos más grandes y más pequeños y, sobre esta base, proponer una metodología de ajuste. Sin embargo, no se presentó ninguna contribución. Por tanto, se desestimaron estas alegaciones.
- (99) El Grupo Giti señaló también que, durante el período de investigación, los tipos de interés publicados por el Banco Central de Brasil oscilaron entre el 14,25 % y el 11,25 % mientras que, durante el mismo período, el tipo de interés publicado por el Banco Popular de China era de un 4,35 %. El Grupo Giti argumentó que si los gastos de venta, generales y administrativos estaban en gran parte relacionados con los gastos financieros, debían ajustarse a la baja para reflejar los tipos de interés más altos sobre los préstamos en Brasil con respecto a China.
- (100) La Comisión recordó que tenía que utilizar los costes del país análogo debido a la presencia de importantes distorsiones de la competencia ligadas a un alto grado de intervención estatal en China. Dado que el acceso de las empresas chinas a la financiación bancaria es una de esas distorsiones de la competencia, la Comisión consideró que era adecuado utilizar el tipo de interés del país análogo. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (101) Tras la comunicación final, el Grupo Giti reiteró su alegación de que la Comisión debía hacer un ajuste para tener en cuenta la diferencia en los costes de financiación entre China y Brasil, a saber, entre los tipos de interés aplicados por el Banco Popular de China y el Banco Central de Brasil. El Grupo Giti también solicitó ajustes a la baja del coste de fabricación del productor del país análogo para compensar sus gastos generales más elevados, y de los gastos de venta, generales y administrativos para compensar otros costes y mayores impuestos.
- (102) La Comisión recordó que, con arreglo al artículo 2, apartado 7, letras a) y b), del Reglamento de base, en el caso de China el valor normal debe determinarse sobre la base del precio o del valor normal calculado en un tercer país de economía de mercado. Como se menciona en el considerando 100, en China existen importantes distorsiones de la competencia que afectan a los costes de financiación chinos. Por lo tanto, el hecho de que pudiera haber diferencias en el coste de la financiación entre China y el país análogo no justifica el ajuste solicitado. Por lo que se refiere a la alegación adicional de que el coste de fabricación del productor del país análogo debía ajustarse a la baja para compensar los mayores costes generales e impuestos en Brasil, la Comisión recordó que había rechazado la solicitud de trato de economía de mercado del Grupo Giti. Una de las razones de esta denegación fue que sus registros contables no reflejaban adecuadamente el total de los gastos de venta, generales y administrativos. En consecuencia, la Comisión no podía basarse en los datos sobre costes específicos de las empresas del Grupo Giti, y ni los utilizó ni los verificó. De ello se deduce que no pudo hacer una comparación con los costes generales y fiscales presuntamente más elevados en Brasil. Dado que la aceptación del ajuste solicitado habría tenido el efecto de reintroducir estos datos chinos poco fiables, la Comisión también rechazó esta alegación.

3.2. Precio de exportación

- (103) Los detalles sobre el cálculo del precio de exportación se exponen en los considerandos 116 a 119 del Reglamento provisional.
- (104) El Grupo Hankook alegó que debía ser considerado una única entidad económica y, por lo tanto, no serían necesarios ni pertinentes los ajustes conforme al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Desde su punto de vista, la eliminación de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios de las empresas

vinculadas en la Unión de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base tuvo el efecto de retirar del precio de exportación todos los costes y gastos contraídos por un departamento de ventas de exportación, y un porcentaje de los beneficios. Tras la comunicación final, el Grupo Hankook reiteró su alegación de que se trata de una única entidad económica y, en su opinión, la Comisión no debería ajustar los gastos de venta, generales y administrativos ni los beneficios de los operadores comerciales vinculados de la Unión. En cambio, la Comisión debería utilizar el precio real cobrado al primer cliente independiente en la Unión, ya que, en su opinión, este precio es fiable.

- (105) En relación con el cálculo del precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, es jurisprudencia reiterada que la existencia de una única entidad económica no impide que la Comisión calcule el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9 ⁽²⁹⁾. De conformidad con el artículo 2, apartado 9, párrafos primero y segundo, del Reglamento de base, la Comisión tiene derecho a calcular el precio de exportación cuando parezca que el precio de exportación no es fiable debido a una asociación entre el exportador y el importador. En tales casos se efectúan ajustes para todos los costes, incluidos los derechos e impuestos, soportados entre el momento de la importación y el de la reventa, más los beneficios, con el fin de establecer un precio de exportación fiable en la frontera de la Unión. Según el artículo 2, apartado 9, párrafo tercero, del Reglamento de base, los costes respecto a los cuales deben efectuarse ajustes son los que normalmente corren a cargo del importador pero son pagados por cualquiera de las partes, de la Unión o no, e incluyen un margen razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, y en concepto de beneficios. En este caso, la Comisión estableció que esta asociación existe, ya que los productores exportadores y los importadores pertenecen al mismo grupo de empresas, a saber, el Grupo Hankook. Por lo tanto, la Comisión está facultada para efectuar ajustes en los gastos de venta, generales y administrativos y en los beneficios de los importadores vinculados del Grupo Hankook. La Comisión consideró también que los beneficios verificados obtenidos por los importadores no vinculados que cooperaron constituían una base razonable para el cálculo del precio de exportación. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (106) El Grupo Hankook adujo que, si la Comisión rechazaba su alegación contra los ajustes con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base al precio de exportación del Grupo Hankook, debería haber ajustado el valor normal del productor del país análogo, deduciendo los costes de venta y un beneficio razonable, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base. En su opinión, incluir los gastos de venta y el margen de beneficios realizado por el productor del país análogo genera una asimetría que afecta a la comparabilidad de los precios, lo que hace necesario un ajuste. Tras la comunicación adicional, el Grupo Hankook cuantificó los ajustes que, en su opinión, debían hacerse a los gastos de venta, generales y administrativos y a los beneficios del productor del país análogo para eliminar la asimetría que afecta a la comparabilidad de los precios.
- (107) La Comisión aclaró que la finalidad de los ajustes hechos de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base es establecer un precio de exportación fiable no afectado por la asociación entre el exportador y el importador en la Unión, como se recuerda en el considerando 105. Al mismo tiempo, el Tribunal sostuvo que la determinación del valor normal y la determinación del precio de exportación se rigen por normas distintas, por lo que los gastos de venta, generales y administrativos no tienen por qué ser tratados de la misma manera en ambos casos ⁽³⁰⁾. La Comisión se reafirmó en su postura de que el precio de venta final del productor del país análogo se redujo al mismo nivel de la fase comercial franco fábrica, aplicando ajustes debidamente verificados comunicados en su cuadro de transacción por transacción. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

3.3. Comparación

- (108) Los considerandos 120 y 121 del Reglamento provisional explican de qué modo se realizó la comparación entre el valor normal y el precio de exportación.
- (109) En sus observaciones sobre las conclusiones provisionales y definitivas, el Grupo Giti, el Grupo Hankook y la CCCMC y la CRIA rebatieron el método de ajuste del IVA por varias razones expuestas en los considerandos 110 a 117.
- (110) Estas partes consideraron que, después de rechazar los precios y costes chinos para la determinación del valor normal, la Comisión volvía a introducir los tipos impositivos del IVA en China en el cálculo del valor normal. Además, argumentaron que la metodología inflaba el margen de dumping al alza, en particular porque se hacía un ajuste del valor normal, y no del precio de exportación.

⁽²⁹⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia de 4 de mayo de 2017, RFA International/Comisión, C-239/15 P, ECLI:EU:C:2017:337, apartados 24 a 26, y sentencia del Tribunal General de 17 de marzo de 2015, RFA International/Comisión, T-466/12, ECLI:EU:T:2015:151, apartados 51 a 56.

⁽³⁰⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia de 10 de marzo de 1992, Minolta/Consejo, C-178/87, ECLI:EU:C:1992:112, apartado 12.

- (111) La Comisión rechazó estas alegaciones. La finalidad de los ajustes hechos con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base es garantizar que el margen de dumping se determina sobre la base de una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación. Este requisito se aplica con independencia de la base sobre la que se establezca el valor normal, incluso cuando el valor normal se establece en un país análogo en situaciones en las que no se concede a las empresas el trato de economía de mercado. En relación con el ajuste del IVA hecho de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra b), la Comisión veló por que el valor normal y el precio de exportación se compararan al mismo nivel de imposición, como se explica en los considerandos 115 y 116, de conformidad con la jurisprudencia reiterada ⁽³¹⁾.
- (112) El Grupo Giti alegó que, en su opinión, la situación en la jurisprudencia citada por la Comisión, es decir, la sentencia Dashiqiao ⁽³²⁾, era diferente de la del Grupo Giti, ya que la empresa afectada por la sentencia había obtenido el TEM, y no se había hecho ningún ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base.
- (113) La Comisión reconoció que las circunstancias en la investigación de la sentencia Dashiqiao eran diferentes. En ese caso, las ventas de exportación estaban sujetas a una obligación de pago del IVA del tipo íntegro del 17 % durante el período de investigación y, por tanto, no fue necesario ningún ajuste del valor normal para garantizar una comparación equitativa con un valor normal que refleje el mismo tipo de IVA. En cambio, en la presente investigación, las ventas de exportación estaban sujetas a un IVA reducido y, en consecuencia, era necesario un ajuste para que el valor normal del precio, IVA incluido, descendiera al mismo nivel de imposición que afecta a las ventas de exportación. Como se indica en el considerando 111, no es pertinente el que a un productor exportador chino se le conceda o no el trato de economía de mercado. Lo que es pertinente es si el precio de exportación y el valor normal se comparan al mismo nivel de imposición con el fin de garantizar una comparación de precios justa.
- (114) El Grupo Giti también alegó que la carga de la prueba de la necesidad de un ajuste recae en la Comisión. El Grupo Hankook subrayó que no se aplicó ningún IVA a las ventas de exportación en virtud de la legislación china y que, por lo tanto, no estaba justificado un ajuste. Alternativamente, el Grupo Hankook alegó que, aunque fuera necesario un ajuste por la obligación de pago del IVA, el ajuste debería realizarse sobre el precio de exportación y no sobre el valor normal. El Grupo Giti alegó también que cualquier ajuste en concepto de obligación de pago del IVA debería hacerse más bien para compensar cualquier diferencia en el IVA finalmente pagado por el Grupo después de compensar el IVA u otros impuestos pagados sobre las compras de materias primas y otros insumos frente a la obligación de pago del IVA en las ventas de exportación y en las ventas interiores, respectivamente. En otras palabras, Giti alegó que cualquier ajuste del IVA debía reflejar la diferencia de costes entre los materiales exportados y los vendidos en el mercado interior.
- (115) Los argumentos presentados por el Grupo Giti y el Grupo Hankook se basan en una interpretación errónea de la lógica en la que se basa el ajuste realizado en relación con la obligación de pago del IVA. En primer lugar, en cuanto al fundamento de un ajuste, ninguna de las dos partes cuestiona que las ventas de exportación del producto afectado dan lugar a una obligación de pago del IVA para el productor exportador. De hecho, las partes afirmaron que el ajuste debía hacerse al precio de exportación o debía efectuarse para compensar la diferencia de costes entre las ventas interiores y las de exportación (es decir, los costes resultantes de la incapacidad para recuperar todo el IVA pagado por la compra de materias primas u otros insumos a causa de la obligación de pago del IVA provocada por las ventas de exportación del producto afectado). Si bien la Comisión no estaba de acuerdo con estos argumentos por las razones expuestas en los considerandos 116 y 117, observó que estos argumentos confirman que las ventas de exportación llevan a una obligación de pago del IVA (al contrario de lo que el Grupo Hankook también alegó) equivalente al denominado «tipo no reembolsable» por las exportaciones, que es un tipo fijo aplicado al precio de exportación franco a bordo del producto afectado. En segundo lugar, por lo que se refiere al propio ajuste, la Comisión reiteró que su finalidad es garantizar que el valor normal y el precio de exportación se comparan al mismo nivel de tipo del IVA.
- (116) Sobre esta base, la Comisión estableció primero un valor normal, basado en el IVA incluido, a un tipo del 17 %, que es el tipo normal del IVA para las ventas interiores en China. Posteriormente, la Comisión ajustó el valor normal a la baja para ajustarse al tipo reducido de obligación de pago del IVA observado en las ventas de exportación del producto afectado (es decir, el denominado tipo no reembolsable). Esto garantizaba la necesaria simetría entre el valor normal y el precio de exportación para el nivel de imposición indirecta. En respuesta a los argumentos del Grupo Hankook de que el ajuste debería realizarse con el precio de exportación, la Comisión señaló que el artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base establece claramente que cualquier diferencia en el nivel de imposición indirecta debe abordarse en el valor normal, no en el precio de exportación.

⁽³¹⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia de 19 de septiembre de 2013, Dashiqiao Sanqiang Refractory Materials/Consejo, C-15/12 P, ECLI:EU:C:2013:572, apartados 34 y 35.

⁽³²⁾ Ídem.

- (117) En relación con el argumento de que debe realizarse el ajuste para neutralizar cualquier diferencia en los costes de las materias primas o los insumos entre la exportación y las ventas interiores como consecuencia de la obligación de pago del IVA residual sobre tales partidas de costes, la Comisión recuerda que el objetivo del ajuste realizado en este contexto no es hacer frente a ninguna supuesta diferencia en los costes de las materias primas u otros insumos. Más bien, el ajuste garantiza que los precios utilizados en la comparación estén al mismo nivel de imposición. Por último, en cuanto al argumento del Grupo Giti sobre la carga de la prueba, la Comisión recordó que se consideró hecho establecido en la investigación que las ventas de exportación del producto afectado desencadenan una obligación de pago del IVA y que, en realidad, ninguno de los grupos cuestionó ese hecho, aun proponiendo diferentes enfoques para abordarlo (ajuste al precio de exportación o ajuste en función de las diferencias de costes). Por tanto, se desestimaron estas alegaciones.
- (118) Tras la comunicación final, el Grupo Hankook reiteró que es una única entidad económica y, por lo tanto, la Comisión no debía efectuar ajustes por las comisiones con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.
- (119) La Comisión reafirmó su posición de que, con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, está facultada para efectuar ajustes en concepto de comisiones pagadas por las ventas de que se trate. En este caso, la Comisión estableció que las comisiones estaban previstas en un contrato entre las partes y eran pagadas de hecho por los productores exportadores a las partes vinculadas. Los pagos fueron notificados, reconocidos por el productor exportador y verificados durante la investigación. Se constató que afectan a la comparación de precios. Por lo tanto, se pidió a la Comisión que realizase ajustes para las comisiones independientemente de que las empresas formasen o no una única entidad económica. La Comisión recordó asimismo que el concepto de «única entidad económica» en el contexto de los ajustes con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base se desarrolló en la jurisprudencia del Tribunal ⁽³³⁾ sobre «comisiones notacionales», incluido el margen obtenido por un comerciante como se indica en el artículo 2, apartado 10, letra i), párrafo segundo, y no para situaciones en las que las comisiones efectivas están claramente definidas y de hecho han sido pagadas. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (120) Tras la comunicación final, el Grupo Hankook reiteró su alegación de que los cánones pagados a la sede de Corea por el uso de la tecnología y la marca Hankook no debían deducirse del precio de exportación. La Comisión volvió a examinar la alegación, constató que estaba justificada y volvió a calcular el margen de dumping en consecuencia.

3.4. Margen de dumping

- (121) Como se indica en las secciones 3.1 a 3.3, la Comisión tuvo en cuenta varias observaciones de las partes interesadas recibidas tras la comunicación provisional y recalculó los márgenes de dumping de todos los productores exportadores de la muestra. Esto llevó a una disminución de los márgenes de dumping establecidos provisionalmente. Este cambio también repercutió en el margen de dumping de todas las demás empresas, las que cooperaron y las que no, pues dichos márgenes se basan en los márgenes de las empresas incluidas en la muestra.
- (122) Los márgenes de dumping definitivos expresados como porcentaje del precio cif en frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 1

Márgenes de dumping definitivos

Empresa	Margen de dumping definitivo
Grupo Xingyuan	106,7 %
Grupo Giti	56,8 %
Grupo Aeolus y Pirelli	85 %
Grupo Hankook	60,1 %
Otras empresas que cooperaron	71,5 %
Las demás empresas	106,7 %

⁽³³⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de febrero de 2012 en los asuntos acumulados C-191/09 P y C-200/09 P, Consejo/Interpipe, sentencia del Tribunal de Justicia de 26 de octubre de 2016, PT Perindustrian dan Perdagangan Musim Semi Mas (PT Musim Mas)/Consejo, C-468/15 P.

4. PERJUICIO

4.1. Definición de la industria de la Unión

- (123) Como se describe en los considerandos 127 a 129 del Reglamento provisional, el producto similar era fabricado por más de 380 productores de la Unión, que producen tanto neumáticos nuevos como recauchutados. Estos se definieron conjuntamente como la industria de la Unión.
- (124) Tras la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que los recauchutadores, operasen o no por encargo, no pueden formar parte de la industria de la Unión. Consideran que el recauchutado es un mercado de servicio postventa que no puede ser objeto de medidas antidumping, ya que el recauchutador toma un neumático existente que está parcialmente desgastado y lo reprocesa para su uso. Además, los recauchutadores que operan por encargo no pueden ser propietarios de la cubierta. La cubierta sigue siendo propiedad del cliente mientras se repara y se aplica una nueva banda de rodadura al neumático usado antes de devolverlo a su propietario.
- (125) La Comisión constató que la industria de recauchutado proporciona una segunda vida (o más, ya que la misma cubierta puede ser recauchutada varias veces) a una cubierta procedente de un neumático desgastado. Un neumático desgastado ya no es seguro para su uso en la vía pública y no puede volver a ponerse en circulación. Sin el recauchutado, su destino es acabar en el vertedero, aunque una parte puede ser pirolizada para producir combustible. Como se señala en el considerando 49 del Reglamento provisional, el recauchutado consiste en un proceso de reciclaje por el que se reacondiciona un neumático desgastado poniendo una banda de rodadura nueva sobre la cubierta antigua. Por lo tanto, el recauchutado no es un mero servicio, sino un proceso de producción. Con independencia del régimen de propiedad, los recauchutadores son productores de la Unión cuyo proceso de producción comienza a partir de una cubierta, y que producen un neumático.
- (126) Por otra parte, el ciclo de vida de un neumático usado termina de dos maneras: o se descarta como residuo o bien se utiliza como cubierta que puede ser recauchutada. Si se considera un residuo, su propietario puede tener que pagar una tasa para descartarlo. En el segundo supuesto, el neumático usado se convierte en una fuente de ingresos. Los recauchutadores pueden comprar neumáticos usados en un garaje o recauchutarlos por encargo. Todos los recauchutadores verificados utilizan dos fuentes de suministro (existencias de cubiertas o contratos por encargo) para su producción de neumáticos. Por término medio, el precio de compra de un neumático usado rondaba el 10 % del coste total de producción de un neumático recauchutado. La Comisión consideró que la diferencia en costes de producción o valor añadido entre las dos formas de recauchutado de neumáticos no era significativa, y las consideró como dos modelos de negocio diferentes. Por lo tanto, la Comisión concluyó que los recauchutadores formaban parte de la industria de la Unión.
- (127) En consecuencia, los datos facilitados por los recauchutadores y verificados por la Comisión (incluidos los costes reales y los precios de venta) se utilizaron para establecer los indicadores de perjuicio y calcular el margen de perjuicio.

4.2. Análisis segmentado del perjuicio

- (128) Como se explica en el considerando 162 del Reglamento provisional, la situación económica de la industria de la Unión se analiza de forma agregada y, para determinados indicadores microeconómicos, en cada nivel debido a la segmentación del mercado de la Unión. Algunas partes interesadas reiteraron la misma preocupación tras la comunicación final, a saber, que el análisis del perjuicio por segmento debía considerar todos los indicadores de perjuicio e indicadores de causalidad. Hicieron referencia al informe del Órgano de Apelación «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón»⁽³⁴⁾. Además, estas partes solicitaron que la Comisión distinguiera también entre neumáticos nuevos y recauchutados, equipos originales y neumáticos de recambio, ya que el mercado de equipo original estaba a salvo de la competencia china, una vez más en referencia al informe del Órgano de Apelación «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón»⁽³⁵⁾. La CRIA y la CCCMC reiteraron las mismas preocupaciones tras la comunicación final.
- (129) La jurisprudencia mencionada indica que, cuando las autoridades encargadas de la investigación realizan un examen de una parte de una rama de producción nacional, «deben examinar, en principio, de modo similar, todas las demás partes que componen esa rama de producción y examinar también la rama de producción en su conjunto»⁽³⁶⁾. Sin embargo, el informe del Órgano de Apelación no impone a la autoridad investigadora la obligación de ofrecer todos los indicadores de perjuicio por segmento.

⁽³⁴⁾ Informe del Órgano de Apelación en WT/DS184/AB/R, «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón», apartados 195-196.

⁽³⁵⁾ Informe del Órgano de Apelación en WT/DS184/AB/R, «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón», apartado 207.

⁽³⁶⁾ Informe del Órgano de Apelación en WT/DS184/AB/R, «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón», apartado 204.

- (130) Por otra parte, los hechos en tal caso eran diferentes. En el informe del Órgano de Apelación «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón», una parte importante de la producción nacional en los Estados Unidos —la producción cautiva— estaba protegida por la estructura del mercado nacional frente a la competencia directa de las importaciones. En esta situación específica, el Órgano de Apelación efectuó un «examen comparativo» de cada parte del mercado interior, «yuxtaponiendo» el mercado de ventas y el mercado cautivo. Para el Órgano de Apelación, esto «mejoró» la capacidad de las autoridades investigadoras de realizar una determinación adecuada sobre el estado de la industria interior en su conjunto. En el presente caso, sin embargo, no hay protección de los segmentos de los niveles 1 y 2 del mercado de la Unión. Las ventas de las importaciones chinas se concentran principalmente en el mercado de las piezas de recambio; se trata de una situación de hecho que no viene impuesta por la estructura del mercado de la Unión. Por otra parte, el producto afectado se vendía también a fabricantes de equipos originales. Por tanto, se rechaza la alegación de que el mercado de equipos originales de la Unión está a salvo de la competencia china y, por tanto, debe analizarse por separado.
- (131) Además, como se señala en el considerando 160 del Reglamento provisional, la jurisprudencia confirma también que, a la hora de examinar si existe perjuicio para la industria de la Unión en su conjunto, tales análisis podrían centrarse en el segmento más afectado por las importaciones objeto de dumping. En el caso actual, el 65 % aproximadamente de las importaciones chinas de neumáticos se refieren al nivel 3. Por lo tanto, un buen análisis del perjuicio no puede hacer caso omiso de los efectos de las importaciones objeto de dumping, especialmente en una situación de mercado en la que la venta de neumáticos del nivel 3 está en constante aumento, y cuando todos los niveles que integran el mercado de los neumáticos de la Unión están interrelacionados.
- (132) Por estas razones, la Comisión resolvió llevar a cabo un examen adecuado de la industria en su conjunto.

4.3. Consumo de la Unión

- (133) Como se indicó en el considerando 9, la Comisión llevó a cabo inspecciones *in situ* en los locales de dos importadores no vinculados. Allí se constató que las importaciones del producto afectado se declararon también durante el período considerado con arreglo a los códigos NC 4011 90 00 y 4011 99 00. Se trató de importaciones de neumáticos del nivel 3. Sin embargo, no fue posible determinar si había un problema sistémico con la declaración del producto afectado o si la cuestión se limitaba a este importador en concreto.
- (134) Además, el volumen total comunicado por los productores exportadores chinos que cooperaron en el período de investigación excedió el total de las importaciones originarias de la República Popular China facilitado por Eurostat Comext. No obstante, como no hay datos notificados por los productores exportadores en relación con los años anteriores, la Comisión decidió seguir un enfoque prudente y no revisar el volumen de las importaciones procedentes de China.
- (135) Tras la comunicación provisional se constató que las ventas de los proveedores de banda de rodadura no miembros de ETRMA Europool se habían omitido al determinar el consumo de la Unión. Por tanto, la Comisión revisó el consumo de la Unión durante el período considerado.
- (136) Durante el período considerado, el consumo de la Unión ⁽³⁷⁾ evolucionó del siguiente modo:

Cuadro 2

Consumo de la Unión (en artículos)

	2014	2015	2016	Período de investigación
Consumo total de la Unión	20 499 603	20 962 782	21 600 223	21 748 781
Índice 2014 = 100	100	102,3	105,4	106,1

Fuente: ETRMA y proveedores de banda de rodadura no miembros de ETRMA Europool.

- (137) Por tanto, el consumo de la Unión aumentó a lo largo del período considerado. De manera general, durante el período considerado el consumo aumentó un 6,1 %, de aproximadamente 20,5 millones a alrededor de 21,7 millones de neumáticos en el período de investigación.

⁽³⁷⁾ Nota para el expediente relativa a la metodología utilizada para estimar el consumo de la Unión (número del sistema de archivo: t18.004870).

4.4. Interconexión entre los neumáticos nuevos y los recauchutados

- (138) Varias partes interesadas impugnaron las conclusiones provisionales sobre la interconexión entre los neumáticos nuevos y los recauchutados y entre los niveles, y reiteraron las mismas preocupaciones tras la comunicación final. La Comisión recogió toda la información sobre este asunto en una nota para el expediente sobre la interconexión ⁽³⁸⁾.
- (139) En cuanto al considerando 140 del Reglamento provisional, la CRIA y la CCCMC alegaron que no había atribución de valor a los neumáticos de los niveles 1 y 2 por la existencia de una industria de recauchutado.
- (140) La información sobre la importancia de la industria de recauchutado está muy extendida y a disposición del público. Como se menciona en el considerando 58 del Reglamento provisional, los productores de neumáticos nuevos también producen neumáticos recauchutados. Algunos productores exportadores chinos tienen sus propias marcas de neumáticos recauchutados, como Hankook Alphatread o Giti Genesis. Como se explicó en la nota para el expediente sobre la interconexión, la Comisión constató que los principales productores de neumáticos, incluidos los productores exportadores chinos, participaban en actividades de recauchutado. El Grupo Hankook depende de recauchutadores de la Unión, como Vacu-Lug (Reino Unido) o B.R.P. Pneumatici (Italia) para su actividad de recauchutado. Giti Genesis, antes conocida como GT Ree Tread, depende de Vacu-Lug (Reino Unido).
- (141) Por otra parte, Pirelli Italy declaró en 2009, en relación con un contrato firmado con Marangoni (un proveedor de soluciones de recauchutado de la Unión) que este proyecto, que forma parte de la estrategia de consolidación y ampliación del suministro de servicios por Pirelli Truck, tiene por objeto aportar valor añadido, en particular a los nuevos productos de las series 88 y 01, lanzados en el mercado europeo en 2009 y caracterizados, entre otras prestaciones, por su alta idoneidad para el recauchutado ⁽³⁹⁾. Otros productores también destacan que sus neumáticos son recauchutables, por ejemplo la marca importadora Athos, según la cual los neumáticos Athos son reconstruibles y adecuados para el recauchutado en frío y en caliente, o la marca Aeolus ⁽⁴⁰⁾ (ambos comunicados como de nivel 3). Esto muestra que la capacidad de recauchutado es un importante factor de valor, tanto en la Unión Europea como en el país afectado. De hecho, la investigación de la Comisión ha mostrado que los productores del nivel «superior» dependen en gran medida de la existencia y disponibilidad de una industria de recauchutado no solo para crear una percepción del mercado de alto valor, sino también para sus estrategias de consumo y continuidad. Como muestra la nota para el expediente sobre la interconexión, la industria de producción de la Unión y del país afectado percibe la capacidad de recauchutado como algo más que una mera ventaja para la comercialización: un valor real para los niveles superiores. Por consiguiente, el valor y el precio de venta de los niveles superiores están indisolublemente asociados a una industria sólida de recauchutado posterior. Estas son las razones por las que la Comisión, en el considerando 140 del Reglamento provisional, señaló que «una gran parte del valor atribuido a los neumáticos de los niveles 1 y 2 procede, de hecho, de la existencia de la industria del recauchutado en el nivel 3».
- (142) Sobre esta base, la Comisión confirmó sus conclusiones iniciales sobre la interconexión entre neumáticos nuevos y recauchutados y entre niveles.
- (143) En cuanto al considerando 141 del Reglamento provisional, la CRIA y la CCCMC consideraron que la Comisión no reveló la fuente del elevado grado de intercambiabilidad de los neumáticos recauchutados que, a su vez, convertía al precio en un factor determinante para la decisión del cliente de comprar neumáticos recauchutados o neumáticos nuevos del nivel 3.
- (144) La Comisión aceptó esta alegación. En consecuencia, en su nota para el expediente sobre la interconexión, mostró ejemplos de neumáticos de diferentes niveles con canales de venta comunes.

4.5. Importaciones procedentes del país afectado

4.5.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado

- (145) El Grupo Aeolus y Pirelli alegaron que la Comisión debería haber considerado para su análisis el aumento en el consumo de la Unión, y debería haber proporcionado un análisis separado de los tres niveles. Las partes alegaron que, con referencia a los niveles 1 y 2, las importaciones procedentes de China disminuyeron en un 2,7 % y un 2 %, respectivamente, mientras que en el nivel 3 las importaciones aumentaron en un 3,9 % entre 2015 y 2016. En conclusión, alegaron que el supuesto aumento de las importaciones (en términos absolutos o relativos) durante el período de investigación no era importante y no perjudicaba a la industria de la Unión.

⁽³⁸⁾ Nota para el expediente sobre la interconexión (número del sistema de archivo t18.007993).

⁽³⁹⁾ <https://www.pirelli.com/tyre/ww/en/news/2009/12/04/pirelli-tyre-collaboration-with-marangoni-for-truck-tyre-retreading/> [consultado por última vez el 7 de septiembre de 2018].

⁽⁴⁰⁾ <https://www.aeolus-tyres.com/aeolus-eco-twin-a-second-life-for-tyres/> [consultado por última vez el 17 de julio de 2018].

- (146) Como se explicó en los considerandos 128 y 132, la situación económica de la industria de la Unión se analizó de forma agregada, incluido el análisis de las importaciones. El análisis adicional por niveles solo se efectuó para algunos de los principales indicadores microeconómicos, habida cuenta de la segmentación del mercado de la Unión. Los volúmenes de importación del producto afectado procedentes de China aumentaron. Sobre la base de las estadísticas de importación de Eurostat Comext (que, como se explica en los considerandos 133 y 134, pueden estar infravaloradas), el aumento del volumen de las importaciones procedentes de China fue sustancial, tanto en términos absolutos como relativos.

4.5.2. Precios de las importaciones procedentes del país afectado

- (147) El Grupo Aeolus y Pirelli alegaron que el análisis de la Comisión carece de toda referencia a la segmentación del mercado y solo recoge las cifras de Eurostat, sin referirse a las cifras de importación recogidas de los productores exportadores incluidos en la muestra.
- (148) Como se explica en los considerandos 128 y 132, la situación económica de la industria de la Unión se analizó de forma agregada y, para determinados indicadores clave microeconómicos, también en cada nivel debido a la segmentación del mercado de la Unión. No obstante, en los cálculos de la subcotización, los precios de los productores exportadores incluidos en la muestra se compararon con los precios de los productores de la Unión teniendo en cuenta el nivel específico al que pertenecían.
- (149) El Grupo Aeolus y Pirelli alegaron además que los precios de importación se vieron muy afectados por las fluctuaciones de los tipos de cambio. La Comisión no vio la pertinencia del tipo de cambio, ya que todos los precios utilizados para la comparación al calcular los márgenes de perjuicio están en euros. Por consiguiente, la fluctuación entre USD y EUR no tuvo un papel importante al determinar la subcotización o el nivel de las medidas. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (150) Algunas partes interesadas (Pirelli, el Grupo Giti) alegaron que, según Eurostat, los precios de las importaciones chinas (principalmente para los neumáticos del nivel 3) han descendido en los tres últimos años, debido a la disminución de los precios de las materias primas (15,6 EUR por unidad). Las partes indicaron que los precios de las materias primas (caucho natural y petróleo) bajaron significativamente, lo que tuvo una incidencia importante sobre los precios de importación durante el período de investigación.
- (151) El precio medio de las importaciones a la Unión procedentes del país afectado y los precios de las principales materias primas evolucionaron como sigue:

Cuadro 3

Evolución de los precios de importación y de las principales materias primas

	2014	2015	2016	Período de investigación
Precio de importación desde China (EUR/artículo)	144,4	144,3	127,7	128,8
Índice 2014 = 100	100	100	88	89
Caucho natural:				
SGX RSS3 USD/tonelada	1 957	1 560	1 641	2 050
Índice 2014 = 100	100	80	84	105
SGX TSR20 USD/tonelada	1 710	1 370	1 378	1 660
Índice 2014 = 100	100	80	81	97
Butadieno (céntimos de USD/lb)	59,0	34,0	37,2	62,5
Índice 2014 = 100	100	58	63	106
Indicador Brent (USD/barril)	99,7	53,4	43,6	49,6
Índice 2014 = 100	100	54	44	50

Fuente: Eurostat Comext y la denuncia.

- (152) Durante el período considerado, los precios de importación chinos no reflejaron la evolución de los precios de las materias primas. Si bien los precios de las importaciones chinas permanecieron estables entre 2014 y 2015, el precio de las principales materias primas se redujo de forma significativa: un 20 %, en el caso del caucho natural y en torno al 45 % en el del butadieno y los indicadores Brent. Mientras que los precios de las importaciones chinas disminuyeron un 12 % entre 2015 y 2016, los precios de las materias primas se mantuvieron bastante estables. Por último, para el período comprendido entre 2016 y el período de investigación, en el que la mayoría de los precios de las materias primas aumentaron significativamente a partir del segundo trimestre de 2016 y hasta el primer trimestre de 2017, los precios de las importaciones chinas se mantuvieron estables. La Comisión concluyó que los precios de importación chinos no estaban conectados a la evolución de los precios de las materias primas. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

4.5.3. Subcotización de los precios

- (153) Varias partes interesadas alegaron que el cálculo de la subcotización debía hacerse, por un método análogo al utilizado para calcular el margen de dumping, tomando la media ponderada de los precios de venta por tipo de producto y segmento cobrados por los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados y comparándola con la media ponderada de los precios de todas las transacciones de exportación comparables. Por otra parte, la CRIA y la CCCMC alegaron que la Comisión debía ajustar los precios chinos al alza o los precios de la Unión para neumáticos recauchutados a la baja, a fin de garantizar que los precios comparados reflejasen un kilometraje similar y los servicios postventa y de garantía facilitados por los productores de la Unión que venden los neumáticos recauchutados, en particular para el nivel 3, ya que los productores chinos no prestan tales servicios. Las partes reiteraron alegaciones similares tras la comunicación final.
- (154) Como se explica en los considerandos 149 y 150 del Reglamento provisional, la metodología de comparación de la subcotización de precios tenía en cuenta los precios medios de venta por tipo de producto (NCP) y por segmento. La subcotización de precios se calculó sobre la base de transacciones comparables del tipo de producto o tipo por tipo. Dentro de cada nivel, los neumáticos se consideran similares en kilometraje, por lo que no se necesita ningún ajuste global. Lo mismo ocurre en el caso de los servicios de garantía, con la excepción del nivel 3, donde, a diferencia de los productores chinos, la Unión puede prestar servicios de garantía y postventa. Por consiguiente, la Comisión ajustó los precios de los productores de la Unión incluidos en la muestra para servicios de garantía para el nivel 3 en caso necesario. Los márgenes de subcotización y malbaratamiento se establecieron sin ninguna ponderación. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (155) En cuanto a la alegación sobre la analogía entre los cálculos de dumping y perjuicio, la Comisión señaló que los cálculos de dumping exigían efectivamente tener en cuenta «todas las transacciones de exportación comparables» al calcular los márgenes de dumping para el producto similar en su conjunto ⁽⁴¹⁾. Por el contrario, «una autoridad investigadora no tiene que [...] establecer la existencia de subcotización de los precios para cada uno de los tipos de producto objeto de investigación, ni con respecto a toda la gama de mercancías que componen el producto similar. Dicho esto, la autoridad investigadora tiene la obligación de examinar objetivamente el efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios en el mercado nacional» ⁽⁴²⁾. En el caso que nos ocupa, la Comisión se mostró satisfecha con el elevadísimo nivel de correspondencia entre los tipos de producto de los productores de la Unión y los productores exportadores vendidos en el mercado de la Unión (la equivalencia global está entre el 80 % y el 90 %). Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (156) La CRIA y la CCCMC alegaron que la Comisión debía desvelar información adicional sobre las características físicas de los tipos de neumáticos utilizados a efectos de comparación, al ser muy probable que haya diferencias, no reflejadas en los NCP y que requieren un ajuste, pero que los exportadores chinos y la CRIA y la CCCMC sencillamente no pueden detectar, ya que carecen de información sobre los productos vendidos por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las partes alegaron que el Órgano de Apelación de la OMC, en «CE-Elementos de fijación» ⁽⁴³⁾, apoya este planteamiento. Las partes reiteraron alegaciones similares tras la comunicación final.
- (157) La Comisión no aceptó este argumento. Señaló que el informe del Órgano de Apelación antes mencionado trata de la no presentación de información necesaria relativa a las características de un producto determinado que se utilizaba para determinar el valor normal. Esto llevó a una situación en la que los productores no estaban en condiciones de decidir sobre la necesidad de pedir o no ajustes del nivel de comercio a fin de garantizar una comparación ecuánime, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, en el contexto

⁽⁴¹⁾ Informe sobre cumplimiento del Órgano de Apelación en WT/DS397/AB/RW, «CE-Elementos de fijación», apartado 5.265.

⁽⁴²⁾ Informe del Órgano de Apelación en WT/DS454/AB/R y WT/DS460/AB/R, «China-HP-SSST (Japón)/China-HP-SSST (UE)», apartado 5.180.

⁽⁴³⁾ Informe sobre cumplimiento del Órgano de Apelación en WT/DS397/AB/RW, «CE-Elementos de fijación», apartado 5.189.

del cálculo del dumping. Sin embargo, el informe del Grupo Especial en el mismo caso señaló que «aunque es evidente que los requisitos generales de examen objetivo y pruebas reales [conforme al artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base] limita la discrecionalidad de la autoridad investigadora para efectuar un análisis de la subcotización, ello no significa que los requisitos del artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base sean aplicables con respecto a las diferencias que afectan a la comparabilidad de los precios». ⁽⁴⁴⁾ Por consiguiente, esta jurisprudencia no puede ser invocada en el presente caso, en el que la CCCMC y la CRIA especulan sobre la no comunicación de información relativa a «cualquier otra característica pertinente» y las diferencias no reflejadas en los NCP a los efectos de los cálculos de la subcotización y el perjuicio. Por otra parte, la Comisión efectuó el cálculo de la subcotización en consonancia con su práctica habitual de garantizar una comparación equitativa a fin de que los NCP reflejen suficientemente las diferencias físicas y todas las demás entre los tipos de producto vendidos por los productores de la Unión y los productores exportadores. Además, si los productores exportadores consideran que sus productos tienen características específicas que son normalmente diferentes de las características de los productos de la Unión y que, en su opinión, no están incluidas en los NCP, deberían haberlo planteado a su debido tiempo. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

- (158) Algunas partes interesadas alegaron que la Comisión no determinó la subcotización durante todo el período considerado. El cálculo detallado de la subcotización se hizo solo para el período de investigación. Mientras que los precios medios de importación chinos en períodos anteriores pueden compararse con los precios de venta de la industria de la Unión, tal comparación carece esencialmente de sentido, puesto que 1) no hay datos separados disponibles sobre los precios de importación chinos por nivel; y 2) estos precios medios no tienen en cuenta la posibilidad de que la gama de productos pueda haber cambiado durante el período.
- (159) El Órgano de Apelación de la OMC solicitó en «China-HP-SSST (UE)» ⁽⁴⁵⁾ que la autoridad investigadora evaluase la importancia de la subcotización de precios por las importaciones objeto de dumping en relación con el porcentaje de producción nacional para el que no se constató ninguna subcotización de precios. Las partes consideraron que la Comisión no llevó a cabo dicha evaluación. Las partes reiteraron alegaciones similares tras la comunicación final.
- (160) Como se indica en el considerando 149 del Reglamento provisional, la Comisión efectuó, de conformidad con la jurisprudencia aplicable, los cálculos habituales sobre la base de los datos verificados durante el período de investigación, por NCP y por niveles. Todos los cálculos pertinentes se comunicaron a las partes interesadas, respetando sus derechos procesales. El nivel global de subcotización de los precios durante el período de investigación fue de en torno a un 21 %, que la Comisión considera significativo. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (161) La CRIA y la CCCMC, sin embargo, consideran que es probable que la Comisión solo haya constatado la subcotización para una pequeña parte de las ventas de los productores de la Unión incluidos en la muestra. En su opinión, la Comisión debe evaluar la presión de los precios, en su caso, que pueda ser ejercida por las importaciones chinas sobre el resto de las ventas de la industria de la Unión para las cuales no constató la subcotización.
- (162) Esta alegación se rechazó porque el volumen de ventas de los productores de la Unión incluidos en la muestra vinculado a las importaciones de los productores exportadores chinos es considerable (entre el 80 % y el 90 %). Además, se constató que el margen de subcotización medio ponderado de los tres niveles era considerable, entre el 18 % y el 24 %.
- (163) El Grupo Aeolus y Heuver solicitaron que los precios cif de Aeolus se revisaran para reflejar los costes posteriores a la importación de Heuver. Pirelli alegó que la Comisión debe tener en cuenta sus costes adicionales a la hora de comparar los neumáticos Pirelli con otros neumáticos producidos y vendidos por la industria de la Unión y con los minoristas (independientes).
- (164) La Comisión constató que Heuver no estaba relacionado con el Grupo Aeolus. Por lo tanto, no estaba justificado realizar ajuste alguno. En cuanto a Pirelli, el precio cif medio ponderado se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, como se explica en el considerando 118 del Reglamento provisional. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (165) Varias partes alegaron que la Comisión no puede basarse en precios de exportación calculados para analizar la subcotización de precios y determinar el nivel de perjuicio, y que la metodología utilizada es contraria a lo dispuesto en el artículo 3, apartado 2, letra a), y en el artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. Además, Hankook alegó que debía ser tratado como una entidad económica única tanto para el cálculo del margen de dumping como para el del margen de perjuicio.

⁽⁴⁴⁾ Informe del Grupo Especial en WT/DS397/R, «CE-Elementos de fijación», apartado 7.328. Véase también el informe del Grupo Especial en WT/DS219/R, «CE-Accesorios de tubería», apartado 7.292.

⁽⁴⁵⁾ Informe del Órgano de Apelación en WT/DS460/AB/R, «China-HP-SSST (UE)», apartado 5.180.

- (166) En primer lugar, el artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base se refiere al efecto de las importaciones objeto de dumping que pueden causar perjuicio a los productores de la Unión, y no al precio de reventa de una empresa (importador vinculado) en la Unión a otro cliente.
- (167) En segundo lugar, por lo que se refiere a la subcotización, el Reglamento de base no propone ninguna metodología específica de ese concepto. Por tanto, las instituciones gozan de un amplio margen de discrecionalidad a la hora de evaluar este factor de perjuicio. Esta discrecionalidad se ve limitada por la necesidad de basar las conclusiones en pruebas reales y de realizar un examen objetivo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base.
- (168) En lo que respecta a los elementos tenidos en cuenta para calcular la subcotización (en particular el precio de exportación), la Comisión tiene que identificar el primer punto en el que se produce (o puede producirse) competencia con los productores de la Unión en el mercado de la Unión. Este punto es en realidad el precio de compra del primer importador no vinculado, ya que esta empresa, en principio, tiene la posibilidad de elegir entre abastecerse de la industria de la Unión o de clientes extranjeros. Por el contrario, examinar los precios de reventa de los importadores no vinculados no refleja el punto en el que se produce una competencia real. Es únicamente el punto en el que la estructura de ventas establecida del exportador intenta encontrar clientes, pero ya está después del punto en el que se ha tomado la decisión de importar. Una vez que el exportador ha establecido su sistema de empresas vinculadas en la Unión, ya ha decidido que la fuente de su mercancía será de ultramar. Por tanto, el punto de comparación debe estar justo después de que la mercancía cruce la frontera de la Unión, y no en una fase ulterior de la cadena de distribución, por ejemplo, al venderla al usuario final.
- (169) Este enfoque garantiza también la coherencia en los casos en que un productor exportador vende las mercancías directamente a un cliente no vinculado (ya sea importador o usuario final), ya que con esta opción no se utilizarían los precios de reventa, por definición. Un enfoque diferente llevaría a discriminar entre los productores exportadores únicamente sobre la base del canal de ventas que utilizan.
- (170) En este caso, el precio de importación no puede tomarse a su valor nominal, porque el productor exportador y el importador están vinculados. Por tanto, para establecer un precio de importación fiable en condiciones normales de competencia, es preciso reconstruir este precio utilizando como punto de partida el precio de reventa del importador vinculado. Para llevar a cabo esta reconstrucción, son pertinentes las normas relativas al cálculo del precio de exportación que figuran en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, del mismo modo que lo son para determinar el precio de exportación a efectos de dumping. La aplicación del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base permite llegar a un precio plenamente comparable al precio cif (frontera de la Unión), que se utiliza al examinar las ventas realizadas a clientes no vinculados.
- (171) Por lo tanto, para permitir una comparación ecuánime, está justificado deducir los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios del precio de reventa a clientes no vinculados por parte del importador vinculado, a fin de obtener un precio cif fiable.
- (172) Algunas partes interesadas pidieron a la Comisión que revelase la naturaleza de algunos de los costes posteriores a la importación y el porcentaje aplicado, con indicación de la fuente. Además, el Grupo Xingyuan alegó que estos costes fijos deberían asignarse como un importe fijo por neumático en lugar de un porcentaje, pues esto penaliza injustamente a los exportadores cuyos precios se encuentran en el extremo inferior de la escala.
- (173) La Comisión observa que el valor cif aumentó un 3,2 % para los costes posteriores a la importación (de los cuales el transporte representaba el 60 %, el 32 % correspondía a manipulación y el 8 % era de gastos de aduana). Los porcentajes se calcularon sobre la base de los costes posteriores a la importación verificados por pieza, y posteriormente se expresaron en porcentaje del precio cif de los importadores no vinculados verificados.
- (174) Tras la comunicación final, la CCCMC y la CRIA alegaron que las diferencias entre los neumáticos nuevos y los neumáticos recauchutados debían tenerse en cuenta para la comparación ecuánime en la investigación a los efectos de la determinación de la subcotización y el malbaratamiento.
- (175) Como se indica en el considerando 84 del Reglamento provisional, los neumáticos nuevos y recauchutados tienen las mismas características físicas básicas y los mismos usos básicos. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (176) Tras la comunicación final, el Grupo Hankook descubrió una discrepancia entre el margen de beneficio comunicado para el nivel 1 y el margen de beneficio esperado utilizado para establecer el margen de subcotización.
- (177) La Comisión revisó los márgenes de subcotización y halló un error administrativo al establecer el margen de subcotización para los niveles 1 y 2. Por lo tanto, la Comisión corrigió el cálculo del margen de subcotización.

- (178) Después de la audiencia con Hankook mencionada en el considerando 14, la Comisión comunicó información adicional sobre los gastos de venta, generales y administrativos deducidos del precio al primer cliente independiente para alcanzar un nivel franco fábrica. La Comisión confirmó que los costes deducidos eran: transporte, seguros, manipulación, carga y accesorios, embalaje, créditos, descuentos y comisiones. La Comisión no dedujo de los precios de los productores de la Unión los gastos de ventas indirectos, los gastos de venta, generales y administrativos, la financiación, la comercialización ni los beneficios.

4.6. Situación económica de la industria de la Unión

4.6.1. Observaciones generales

4.6.1.1. El método de ponderación

- (179) Varias partes solicitaron información más detallada sobre la metodología empleada en la fase provisional para ponderar las diferentes categorías de empresas (grandes o pymes) y para los niveles que se describen en los considerandos 157 y 158 del Reglamento provisional.
- (180) El proceso de ponderación se basó en las ventas, puesto que este es el parámetro pertinente para considerar el precio de venta en la Unión a fin de determinar el coste de producción o la rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados.
- (181) Uno de los criterios para la selección de la muestra de productores de la Unión fue la representatividad de los productores de la Unión en términos de tamaño, a saber, entre pymes y grandes empresas (considerando 24 del Reglamento provisional). Se incluyeron en la muestra cinco pymes. Una pyme decidió dejar de cooperar con la investigación. Cuatro respondieron al cuestionario de muestreo. Como se menciona en el considerando 10, la Comisión verificó el cuestionario de la pyme para la que no se había llevado a cabo la inspección *in situ* antes de la imposición de las medidas provisionales.
- (182) Además, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones de las partes interesadas que consideraron que la segmentación del mercado en tres niveles debía reflejarse en la muestra de los productores de la Unión (considerando 20 del Reglamento provisional). Los productores que cooperaron aportaron información adicional, tal como se explica en el considerando 21 del Reglamento provisional. Se pidió a los productores de la Unión que facilitaran información sobre el valor de las ventas y el volumen de la producción y las ventas de la Unión por nivel y, en el caso de los neumáticos recauchutados, el origen de las cubiertas (encargo o existencias). Ni el cuestionario de muestreo ni el cuestionario de los productores de la Unión proporcionaban información sobre el origen o la marca de las cubiertas utilizadas por los recauchutadores.
- (183) La Comisión incluyó en la muestra a once productores de la Unión. Esto supone que un número inusualmente alto de productores de la Unión van a ser investigados. Sin embargo, a pesar de este esfuerzo, el rendimiento de las pymes y por nivel debía ser ponderado para poder analizar adecuadamente la agregación resultante de los indicadores de perjuicio microeconómicos.
- (184) El desglose por nivel de las ventas de los productores de la Unión que cooperaron y de los productores de la Unión incluidos en la muestra eran similares: se encontraban en el intervalo del 60 % al 70 % para el nivel 1, entre el 15 % y el 25 % para el nivel 2 y entre el 10 % y el 20 % para el nivel 3. Las ventas de las pymes se situaron en el intervalo entre el 7 % y el 10 % del total de las ventas de la Unión comunicadas por los productores de la Unión que cooperaron. Por otra parte, los productores de la Unión incluidos en la muestra producen neumáticos nuevos y recauchutados de los niveles 2 y 3. En torno a la mitad de las ventas de la muestra en el nivel 3 son de neumáticos recauchutados.
- (185) La primera fase fue estimar la división entre las ventas de las grandes empresas y las pymes. La estimación de las ventas de las pymes se basó en información facilitada por la ETRMA (proceso en frío) y por los proveedores de banda de rodadura no miembros de ETRMA Europol. A efectos de la presente investigación, se consideró que las ventas relativas al proceso en frío son realizadas por pymes y las del proceso en caliente, por grandes productores. Se trata de un planteamiento conservador para calcular las ventas de las pymes, ya que la Comisión verificó a una pyme productora con ambas técnicas. La estimación de las ventas de las grandes empresas es la diferencia entre las ventas totales en la Unión de la industria de la Unión, menos la estimación de las ventas de las pymes. En una fase provisional, la Comisión constató que las ventas de las pymes representaron alrededor del 15 % del total de las ventas en la Unión de la industria de la Unión en 2016 (como antes se mencionó, se trataba de un cálculo conservador, ya que algunas pymes emplean también procesos de recauchutado en caliente). Como resultado de ello, la proporción era aproximadamente de un 85 % para las grandes empresas y un 15 % para las pymes.
- (186) La segunda fase consistió en comparar la proporción 85/15 con la proporción de la muestra (en la que las grandes empresas representaban más del 95 %). Por otra parte, los datos de ventas de las pymes de la muestra representaron en torno al 4 % de las ventas estimadas totales en la Unión de las pymes productoras de la Unión. Para garantizar un buen reflejo de la importancia relativa de las dos categorías de productores de la Unión en los indicadores microeconómicos, la Comisión ponderó los indicadores de las empresas al agregarlos según la proporción 85/15 antes mencionada. La metodología dio lugar a un aumento del peso de las ventas de nivel 3 utilizado para establecer los indicadores microeconómicos.

- (187) En la fase provisional, ambas ponderaciones, por categoría de las empresas y por niveles, se aplicaron igualmente en todo el período considerado, sobre la base de 2016. La Comisión consideró este enfoque razonable a la vista de las pruebas disponibles.
- (188) Tras la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que la Comisión no debía utilizar una proporción fija (es decir, una relación calculada para 2016) durante el período considerado, sino más bien una proporción para cada período del período considerado. Por otra parte, alegaron que algunos grandes productores de banda de rodadura producían neumáticos recauchutados utilizando el proceso en frío y que dos productores de neumáticos recauchutados formaban parte de un grupo más amplio, lo que los convertía en una gran empresa. Por lo tanto, las partes alegaron que la metodología utilizada no podía considerarse conservadora, y que se había sobreestimado el volumen de ventas de las pymes. Bipaver alegó que el proceso en caliente no solo es utilizado por un recauchutador, sino por varios recauchutadores de la Unión ⁽⁴⁶⁾.
- (189) En primer lugar, la Comisión examinó las alegaciones presentadas y las pruebas aportadas por las partes. Constató que, efectivamente, algunos grandes proveedores de bandas de rodadura tienen filiales vinculadas que producen neumáticos recauchutados utilizando el proceso en frío. Por otra parte, los dos productores inicialmente considerados pymes mencionados por las partes formaban parte de grupos más amplios, por lo que no pueden ser considerados pymes. Así pues, la Comisión ajustó los coeficientes utilizados en la ponderación. Los grandes proveedores y las pymes facilitaron sus ventas durante el período considerado. El volumen total notificado se sitúa entre 227 000 y 254 000 neumáticos recauchutados, lo que representa en torno al 5,5 % de las ventas estimadas de neumáticos recauchutados durante el período considerado.
- (190) En segundo lugar, por lo que se refiere a las ventas por las pymes de recauchutados producidos en caliente, la Comisión constató que más de una pyme fabrica neumáticos recauchutados utilizando el proceso en caliente. Pidió a algunos productores que proporcionaran el volumen de su producción en caliente durante el período considerado. El volumen total notificado se sitúa entre 132 000 y 150 000 neumáticos recauchutados, lo que representa en torno al 3,2 % de las ventas estimadas de neumáticos recauchutados durante el período considerado.
- (191) En tercer lugar, la Comisión volvió a calcular la estimación de las ventas de las pymes durante el período considerado añadiendo las ventas de producción en caliente de las pymes y deduciendo las ventas de producción en frío de las grandes empresas.
- (192) Por último, la Comisión calculó la proporción de ventas de pymes en las ventas totales de la Unión para cada período del período considerado:

Cuadro 4

Porcentaje de ventas de las pymes en las ventas totales de la Unión (en %)

	2014	2015	2016	Período de investigación
Porcentaje de ventas de las pymes en las ventas totales de la Unión	16,9	15,3	13,7	13,2
Proporción utilizada en la fase provisional para las ventas de las pymes en las ventas totales de la Unión	14,6	14,6	14,6	14,6

- (193) Como muestra el cuadro 4, el peso de las pymes en las ventas totales de la Unión durante el período considerado se incrementó en 2,3 puntos porcentuales en 2014 y en 0,7 puntos porcentuales en 2015, y disminuyó 0,9 puntos porcentuales en 2016 y 1,4 puntos porcentuales en el período de investigación. La Comisión llegó a la conclusión de que el establecimiento de una proporción anual tiene un impacto marginal en el resultado global del análisis. En vista de lo anterior, las conclusiones basadas en las tendencias del Reglamento provisional siguen siendo válidas.
- (194) En cuanto al segundo ajuste por niveles, en la fase provisional la Comisión se basó en información proporcionada por la denuncia (anexo 15) que indica la estimación del peso de cada nivel para el consumo de la Unión correspondiente a 2016. Sin embargo, como se menciona en el considerando 188, la CRIA y la CCCMC alegaron que la Comisión debería utilizar una proporción para cada período del período considerado.

⁽⁴⁶⁾ Kraiburg, proveedor de bandas de rodadura, presentó una lista de sus clientes que compran materias primas para el proceso en caliente. Dicha lista contiene 38 nombres de empresas.

- (195) La investigación no reveló datos que fueran más adecuados y que, a su vez, pudieran utilizarse para el cálculo de la ponderación de los niveles a lo largo del período considerado, y tampoco las partes interesadas pudieron presentar tales datos. Por lo tanto, la Comisión decidió no aplicar el segundo ajuste por niveles en la fase definitiva. Este enfoque aumentó el peso de los niveles 1 y 2 utilizados para establecer los indicadores microeconómicos.
- (196) Como se muestra en el cuadro 5, con la ponderación revisada, las conclusiones basadas en las tendencias del Reglamento provisional siguen siendo válidas para todos los indicadores microeconómicos analizados de forma agregada:

Cuadro 5

Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)

	2014	2015	2016	Período de investigación
Margen de beneficio, como se indica en el cuadro 13 del Reglamento provisional (% del volumen de ventas)	15,6	16,7	15,2	13,7
Índice 2014 = 100	100	106,9	97,7	88,1
Margen de beneficio con una ponderación revisada (% del volumen de ventas)	15,4	16,9	15,3	13,7
Índice 2014 = 100	100	109,5	99,5	88,6

- (197) Como se muestra en el cuadro 6, con la ponderación revisada, las conclusiones basadas en las tendencias del Reglamento provisional siguen siendo válidas para el nivel 3:

Cuadro 6

Rentabilidad de las ventas del nivel 3 en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)

	2014	2015	2016	Período de investigación
Margen de beneficio, como se indica en el cuadro 16 del Reglamento provisional (% del volumen de ventas)	6,1	0,6	2,7	- 0,4
Índice 2014 = 100	100	10	45	- 7
Margen de beneficio con una ponderación revisada (% del volumen de ventas)	5,9	0,5	2,7	- 0,7
Índice 2014 = 100	100	9	45	- 12

4.6.1.2. Ilegalidad del proceso de ponderación

- (198) La CRIA y la CCCMC alegaron que el proceso de ponderación era ilegal, ya que el Reglamento de base no permitía modificaciones del muestreo de los productores de la Unión, que se supone representativo de toda la industria de la Unión. Además, sostuvieron que la metodología de la Comisión no respetaba la obligación de basar la determinación del perjuicio en pruebas reales para llevar a cabo un examen objetivo, ya que un número muy limitado de empresas determinaba al fin y al cabo la totalidad del resultado de la evaluación del perjuicio, en detrimento de un conjunto mucho más amplio cuya importancia quedaba rebajada. Las partes reiteraron alegaciones similares tras la comunicación final. Por otra parte, después de la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que la Comisión no puede basarse en la información proporcionada por cuatro pymes incluidas en la muestra, que sería la base para la ponderación de los indicadores de perjuicio.
- (199) La Comisión recordó la metodología utilizada en los considerandos 179 a 195.

- (200) Además, la Comisión reiteró que, como resultado de la ponderación, la muestra seleccionada era estadísticamente más representativa de la industria de la Unión en su conjunto, de conformidad con la jurisprudencia aplicable de la UE y de la OMC ⁽⁴⁷⁾. Esto también permitía a la Comisión tener mejor en cuenta el rendimiento de los productores de la Unión no incluidos en la muestra (pymes y grandes productores), que no se reflejaría suficientemente en los indicadores de perjuicio si la Comisión basara sus conclusiones en la muestra sin aplicar la ponderación en este caso. Dado el carácter fragmentario de la industria de la Unión, la Comisión no podía simplemente ignorar la importancia de las pymes productoras en el mercado de la Unión. Como se mencionó en el considerando 186, los datos de ventas proporcionados por las pymes de la muestra representaron en torno al 4 % de las ventas estimadas totales en la Unión de las pymes productoras de la Unión. Para reflejar la importancia relativa de las dos categorías de empresas, la Comisión basó sus conclusiones en los datos verificados de las empresas incluidas en la muestra y aplicó la ponderación. La información facilitada está disponible en el expediente no confidencial, debidamente verificada en caso necesario. Por consiguiente, la Comisión consideró que había llevado a cabo un examen objetivo de la existencia de perjuicio sobre la base de pruebas reales. Por tanto, se rechazaron estas alegaciones.

4.6.2. Indicadores macroeconómicos

- (201) La CRIA y la CCCMC alegaron que había dudas acerca de la fiabilidad de algunos de los datos invocados en relación con los indicadores macroeconómicos.
- (202) Como se menciona en el considerando 28, un documento con precisiones sobre el Reglamento provisional se incluyó en el expediente no confidencial antes de la comunicación final.
- (203) En cuanto al establecimiento de los indicadores macroeconómicos, la Comisión se basó en diversas fuentes, incluidos los datos facilitados por la Asociación Europea de Fabricantes de Neumáticos y Caucho (ETRMA). La ETRMA publica análisis de mercado en su sitio web. La versión no confidencial de la denuncia incluyó un documento procedente de la ETRMA (anexo 16, folleto de la ETRMA para 2016 ⁽⁴⁸⁾). La Comisión observó que algunos de los productores exportadores, así como algunos productores de la Unión, son miembros de la ETRMA y también proporcionaban contribuciones respaldadas por datos de esta asociación (como el Grupo Hankook y Pirelli).

4.6.2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (204) Como se deduce del considerando 135, la producción de la Unión en el Reglamento provisional no incluía las ventas de proveedores de banda de rodadura no miembros de ETRMA Europool. Además, se constató un error administrativo al establecer la capacidad de producción.
- (205) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión se revisaron debidamente y evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 7

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2014	2015	2016	Período de investigación
Volumen de producción (en artículos)	20 973 089	20 360 055	20 619 725	21 111 923
Índice 2014 = 100	100	97,1	98,3	100,7
Capacidad de producción (en artículos)	29 038 117	28 225 985	27 115 950	26 525 214
Índice 2014 = 100	100	97,2	93,4	91,3
Utilización de la capacidad	72,2 %	72,1 %	76,0 %	79,6 %
Índice 2014 = 100	100	100	105	110

Fuente: ETRMA, proveedores de banda de rodadura no miembros de ETRMA Europool, Eurostat Comext e información presentada por el denunciante.

⁽⁴⁷⁾ WT/DS184/AB/R, 23.8.2001, «Estados Unidos: medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón», apartado 204, y sentencia del Tribunal General de 28 de octubre de 2004, Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd/Consejo de la Unión Europea, T-35/01, apartados 129 y 258.

⁽⁴⁸⁾ En el sitio web de la ETRMA se ofrece el folleto para los años 2016 y 2017. Véase <http://www.etrma.org/uploads/Modules/Documentsmanager/20180329—statistics-booklet-2017—alternative-rubber-section-final-web.pdf>.

- (206) Tal y como indica el cuadro 7, la producción se mantuvo relativamente estable durante el período de investigación, en 21,1 millones de unidades, mientras que la tasa de utilización de la capacidad aumentó 7,4 puntos porcentuales (del 72,2 % al 79,6 %) durante el período considerado, debido al descenso de la capacidad de producción.

4.6.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (207) Como se deduce del considerando 135, el volumen total de ventas en el mercado de la Unión en el Reglamento provisional no incluía las ventas de proveedores de banda de rodadura no miembros de ETRMA Europool.
- (208) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión se revisaron debidamente y evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 8

Volumen de ventas y cuota de mercado

	2014	2015	2016	Período de investigación
Volumen total de las ventas en el mercado de la Unión (en artículos)	14 835 082	14 738 677	14 533 199	14 584 885
Índice 2014 = 100	100	99,4	98,0	98,3
Cuota de mercado	72,4 %	70,3 %	67,3 %	67,1 %
Índice 2014 = 100	100	97,2	93,0	92,7

Fuente: ETRMA, proveedores de banda de rodadura no miembros de ETRMA Europool y Eurostat Comext.

- (209) En un mercado en crecimiento, las ventas en la Unión descendieron ligeramente durante el período considerado. Esto se tradujo en una disminución de 5,3 puntos porcentuales de cuota de mercado (del 72,4 % al 67,1 %), mientras que el volumen de las importaciones procedentes de China aumentó en más de 1,1 millones de neumáticos, es decir, en 4,2 puntos porcentuales de cuota de mercado (del 17,1 % al 21,3 %).
- (210) El Grupo Aeolus y Pirelli alegaron que el volumen de ventas en el mercado de la Unión se mantuvo estable durante los tres años anteriores y la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó en 5 puntos porcentuales de 2014 a 2017, lo que constituye un descenso insignificante.
- (211) Por otra parte, también alegaron que el volumen de ventas de la Unión comunicado por las denuncias para el período de 2013 y 2016 mostró un fuerte descenso en el nivel 3 (- 30 %), una disminución de las ventas para el nivel 2 (- 7 %) y una ligera disminución de las ventas para el nivel 1 (- 1 %). Estaba claro que el perjuicio solo podía encontrarse en el segmento del nivel 3, y que el análisis del perjuicio debe tener en cuenta la segmentación del mercado.
- (212) La Comisión observó que las cifras mencionadas en el considerando anterior se refieren solo a las ventas de los denunciantes, y no a la industria de la Unión en su conjunto. Asimismo, se refieren a un período diferente. Por lo tanto, no es posible extrapolar la evolución del volumen de ventas de los denunciantes a la industria de la Unión. Como se explica en los considerandos 128 y 132, la Comisión entiende que la existencia de un perjuicio importante debe determinarse en relación con el producto afectado y la industria de la Unión en su conjunto, y no solo con determinadas partes de esa industria. Por lo tanto, la Comisión no examinó las tendencias de manera aislada, es decir, por nivel, sino que ha seguido un enfoque agregado.

4.6.2.3. Crecimiento

- (213) El consumo de la Unión se incrementó un 6,1 % durante el período considerado. A pesar del aumento del consumo, los volúmenes de ventas de la industria de la Unión se redujeron un 1,7 %, lo que hizo que la industria de la Unión perdiera parte de su cuota de mercado. La cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado aumentó durante el período considerado (más de 4 puntos porcentuales).
- (214) El Grupo Giti alegó que el consumo de la Unión debía analizarse en términos de valor y no de volumen. Sobre esta base, el consumo de la Unión disminuyó un 5 % en valor, y solo comenzó a aumentar lentamente entre 2016 y el período de investigación.
- (215) La Comisión rechazó esta alegación. El consumo de la Unión ofrece una instantánea del número de neumáticos disponibles en el mercado de la Unión en un momento dado. Suele calcularse en volumen, precisamente para evitar que la política de precios de los participantes en el mercado pueda afectar a las tendencias durante el período considerado.

4.6.2.4. Empleo y productividad

- (216) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 9

Empleo y productividad

	2014	2015	2016	Período de investigación
Número de empleados	38 445	36 478	34 959	34 188
Índice 2014 = 100	100	95	91	89
Productividad (unidades/empleado)	546	558	590	618
Índice 2014 = 100	100	102	108	113

Fuente: respuestas al cuestionario verificadas de los productores de la Unión incluidos en la muestra y argumentaciones presentadas por proveedores de bandas de rodadura y por la ETRMA.

- (217) El Grupo Aeolus y Pirelli declararon que el empleo que, según la Comisión, se redujo un 11 %, se refería exclusivamente a la industria de recauchutado. La evolución de la productividad puede explicarse por el período de reestructuración y racionalización que ha atravesado la industria de la Unión.
- (218) La declaración de las partes interesadas sobre la reducción del empleo es objetivamente incorrecta, puesto que alrededor de la mitad son grandes fabricantes. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (219) Heuver solicitó los nombres de los 85 recauchutadores mencionados en el considerando 171 del Reglamento provisional.
- (220) La Comisión concluyó en el Reglamento provisional que había al menos 85 productores que habían dejado la producción, tomando como base la lista de clientes que los proveedores de bandas de rodadura proporcionaron en la presente investigación. La Comisión da trato confidencial a la identidad de los clientes y al volumen de ventas por clientes, puesto que se trata de información comercial sensible. Además, las partes interesadas no tendrán que presentar un resumen de este tipo de documento. Dicho esto, excepcionalmente, los proveedores de banda de rodadura presentaron un resumen de sus observaciones que puede consultarse en el expediente no confidencial.
- (221) Tras la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que la hipótesis de la Comisión de que todas las ventas de proceso en frío las hacían las pymes es errónea, puesto que muchas grandes empresas utilizan el método de recauchutado en frío. Las partes concluyeron que, por tanto, la estimación resultante para el empleo y la productividad no era fiable.
- (222) Como se menciona en el considerando 189, la Comisión ha constatado que la producción de las grandes empresas que utilizan el proceso en frío es bastante limitada y no puede, como tal, descartar la estimación realizada por la Comisión en relación con el empleo y la productividad. Por otra parte, la productividad se relaciona principalmente con el tipo de producción (recauchutado o neumáticos nuevos). Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (223) Además, la CRIA y la CCCMC alegaron que la lista de clientes facilitada por un proveedor de banda de rodadura muestra que un cliente se mencionaba como inactivo, mientras que sus estados financieros presentados a las autoridades locales mostraban que la empresa seguía activa en 2017. En su nota para el expediente⁽⁴⁹⁾, la Comisión explicó que la lista se construyó agregando la información sobre ventas facilitada por ocho proveedores de banda de rodadura. A los efectos de la investigación, se consideró que un recauchutador había cesado la producción cuando ya no compraba más banda de rodadura. Por lo tanto, no es posible llegar a una conclusión clara sobre la actividad o inactividad de la empresa de recauchutado únicamente sobre la base de la lista de proveedores únicos o sobre la base de estados financieros presentados. Por otra parte, si bien es cierto que la empresa mencionada por la CCCMC no había cerrado, confirmó a la Comisión que su taller de recauchutado ya no funcionaba. Por ello, la Comisión siguió utilizando la lista tal cual fue establecida.

⁽⁴⁹⁾ Nota para el expediente (número del sistema de archivo t18.007994).

4.6.2.5. Magnitud del margen de dumping

- (224) Todos los márgenes de dumping se revisaron como se indica en el considerando 122, y todos seguían siendo significativos. Los márgenes de dumping reales tuvieron un impacto considerable en la industria de la Unión, teniendo en cuenta el volumen y los precios de las importaciones procedentes del país afectado.

4.6.3. Indicadores microeconómicos

- (225) El Grupo Giti pidió a la Comisión que revelara también la evolución de los factores microeconómicos sin la ponderación aplicada por la Comisión para permitirle analizar si esos datos no manipulados causarían una situación de perjuicio. Tras la comunicación final, la CRIA, la CCCMC y el grupo Giti reiteraron la alegación.
- (226) La Comisión rechazó esta alegación, ya que publicar los indicadores de perjuicio sin la ponderación no reflejaría la situación real de la industria de la Unión, dado que no es posible incluir en la muestra a tantas pymes como sería necesario para reflejar su peso real entre los productores de la Unión.

4.6.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (227) La CRIA y la CCCMC pidieron a la Comisión que aclarase si los precios de transferencia entre las empresas vinculadas ya habían sido tenidos en cuenta al establecer los indicadores de perjuicio.
- (228) Cuando las empresas vinculadas estaban implicadas en las ventas, se pidió a los productores incluidos en la muestra que presentaran las ventas al primer cliente independiente. En relación con las compras de materias primas a través de empresas vinculadas, la política del precio de transferencia fue examinada por la Comisión y no dio lugar a ajustes.

4.6.3.2. Existencias

- (229) El Grupo Aeolus y Pirelli alegaron que la Comisión debía analizar no solo la industria en general, sino también la distinción entre neumáticos nuevos y recauchutados o entre diferentes categorías de niveles. Alegaron que, con arreglo a la denuncia, no hubo aumento de las existencias para los neumáticos de los niveles 1 ni 2. Al contrario, estas existencias disminuyeron un 15 % y un 21 %, respectivamente, entre 2013 y 2016. Inversamente, la denuncia señalaba un 17 % de incremento de las existencias de neumáticos del nivel 3. En el caso de estos neumáticos, el aumento de las existencias afecta únicamente a la industria de recauchutado. Por otra parte, las fluctuaciones de las existencias pueden explicarse por diversos factores. Por ejemplo, los aumentos pueden deberse a un incremento de las ventas con pedidos previstos. Concretamente, Prometeon Tyre Group S.r.l. registró un aumento de existencias debido a varios factores, todos ellos relacionados con la crisis económica europea. La producción de neumáticos está estrechamente vinculada con el transporte, y este depende principalmente del comercio en general. Una crisis comercial implica que se transporta menos y, lógicamente, se venden menos neumáticos.
- (230) En primer lugar, la Comisión señaló que el aumento de las existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra se produjo entre 2016 y el período de investigación. Por tanto, no se vio directamente afectado por la crisis financiera de 2011. Además, las cifras citadas por las partes interesadas se referían solo al denunciante y no reflejaban la situación de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Por tanto, extraer conclusiones respecto a ellos no puede considerarse representativo de la industria de la Unión durante la investigación. Sobre esta base, se rechazó la alegación.

4.6.3.3. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

- (231) En cuanto a las inversiones, el Grupo Aeolus y Pirelli alegaron que la investigación contradecía las cifras facilitadas por el denunciante. El Grupo Giti alegó que la rentabilidad de la industria de la Unión en su conjunto se subestimó, ya que la Comisión la adulteró con los datos de los productores de la Unión incluidos en la muestra para aumentar la importancia de los datos sobre el nivel 3. El Grupo Giti argumentó también que el único segmento de la industria cuyos márgenes de beneficio se han deteriorado (y poco) era el del nivel 3. Sin embargo, este segmento del mercado solo representó un 20 % del total de las ventas o el consumo de la Unión. El Grupo Aeolus y Pirelli consideraron que la industria de la Unión es, en general, muy rentable, con datos claramente positivos en el nivel 1 y positivos en el nivel 2.
- (232) En cuanto a la observación sobre la metodología para el cálculo de la rentabilidad, la Comisión explicó en los considerandos 179 a 195 la metodología aplicada para ponderar los indicadores microeconómicos a fin de reflejar la realidad económica de los productores de la Unión. También señaló que la rentabilidad de todos los niveles se deterioró desde 2014 hasta el final del período de investigación y que las cifras absolutas sobre la rentabilidad debían interpretarse en relación con sus conclusiones sobre la interconexión entre niveles.

4.7. Interconexión entre los neumáticos nuevos y los recauchutados y entre los niveles

- (233) Por lo general, las partes interesadas aceptaron el principio de la segmentación del mercado en tres niveles. Como se describe en los considerandos 54 a 59 del Reglamento provisional, en el mercado de la Unión, las marcas se posicionaban en uno de los tres niveles. Todos los niveles se vendían generalmente a través de canales de venta comunes.
- (234) Varias partes interesadas impugnaron las conclusiones provisionales sobre la interconexión entre los niveles y reiteraron las mismas preocupaciones tras la comunicación final. La Comisión recogió la información sobre este asunto en una nota para el expediente sobre la interconexión entre neumáticos nuevos y recauchutados y entre los niveles ⁽⁵⁰⁾.
- (235) La CRIA y la CCCMC alegaron que la idea de que los precios del nivel 3 influirían en la fijación de precios en los niveles 1 y 2 (considerandos 203 y 207 del Reglamento provisional) carece de fundamento, y que la Comisión no dio ninguna razón para esta supuesta repercusión. Aun suponiendo que las conclusiones citadas sean correctas, no podrían llevar a la conclusión de que los precios del nivel 3 afectasen a los precios de los niveles 1 y 2. También alegaron que los precios de los neumáticos dependen del coste de las materias primas, y que era incorrecto suponer que existe competencia entre los diferentes segmentos. Afirman que la Comisión se refiere simplemente a «la incidencia de los precios de los niveles inferiores sobre los precios del nivel superior» (considerando 203 del Reglamento provisional), haciéndose eco del denunciante sin ninguna prueba que apoye esto. El Grupo Giti señaló que la teoría del efecto cascada inverso de la Comisión no estaba respaldada por los datos del expediente (que, de hecho, la contradecían). En este contexto, el Grupo Giti recordó también que la propia denuncia señaló que los actores, la fijación de precios, la competencia y las estrategias varían significativamente de un segmento a otro, y un factor decisivo en un segmento puede ser irrelevante en otro; aunque puede haber competencia directa entre los extremos de los segmentos, la competencia entre segmentos es sobre todo el resultado de una elección estratégica entre calidad y precio ⁽⁵¹⁾.
- (236) Como se señala en el considerando 234, la Comisión elaboró una nota para el expediente con la base para concluir que existe una interconexión entre los niveles. Esta conclusión se basó en varios elementos. El primero es que la competencia entre los niveles tiene lugar en el momento en el que se decide la compra. El comprador tiene la opción de elegir entre:
- un neumático de nivel 1, con una mayor durabilidad, la tecnología más avanzada y resultados óptimos, a un mayor precio inicial,
 - un neumático de nivel 2, a menudo fabricado por productores de neumáticos de calidad superior, con más durabilidad que las marcas del nivel 3 y menor coste que las primeras marcas, a un precio inicial más alto que el de los neumáticos del nivel 3, y
 - un neumático del nivel 3, con el coste más bajo, pero con la menor durabilidad y el peor rendimiento.
- (237) Esta decisión, reflejada en los precios, tiene como resultado un análisis de dos elementos: el pago inicial y el coste general por neumático. Atendiendo al pago inicial, los neumáticos del nivel 1 son los que implican una mayor inversión. Al mismo tiempo, si se considera el coste por neumático y por km, son los que tienen el coste más bajo. Las variables son exactamente al revés para los neumáticos de nivel 3, ya que el pago inicial es el más bajo, pero el coste por neumático y por km es más elevado ⁽⁵²⁾.
- (238) Otro elemento que desempeñó un papel fundamental fueron los canales de ventas comunes, que suelen mostrar los neumáticos de diferentes niveles juntos para la venta, facilitando la dinámica de la interconexión entre niveles ⁽⁵³⁾.
- (239) La Comisión observó también que la alegación relativa al coste de las materias primas no estaba apoyada por pruebas.
- (240) En el documento de comunicación final, la Comisión se refirió a la evolución de las ventas en la Unión de los diferentes niveles, basándose, a este respecto, en un cuadro facilitado por las partes interesadas (Prometeon/Pirelli). Dicho cuadro se tituló «Estimación de la evolución de las ventas en la Unión de los productores de la Unión miembros de la ETRMA» Tras la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que las cifras diferían de las

⁽⁵⁰⁾ Nota para el expediente sobre la interconexión (número del sistema de archivo t18.007993).

⁽⁵¹⁾ Apartado 107 de la denuncia.

⁽⁵²⁾ Cuadros 8 y 10 del Reglamento provisional para el precio de venta medio en la Unión por nivel y nota para el expediente sobre interconexión, páginas 7 a 10 (número del sistema de archivo: t18.007993).

⁽⁵³⁾ Nota para el expediente sobre la interconexión, páginas 11 y 12 (número del sistema de archivo: t18.007993).

del cuadro 4 del documento de comunicación final. La Comisión examinó la alegación y solicitó una aclaración de la ETRMA. La ETRMA explicó que los datos del cuadro 6 del documento de comunicación final se habían etiquetado erróneamente. Los datos que figuran en el cuadro 6 del documento de comunicación final se referían, de hecho, a la evolución del mercado de neumáticos nuevos de recambio de la Unión (véase el cuadro 10). Según estos datos, hubo un interés claro y en rápido crecimiento de los productores de la Unión por el segmento del mercado del nivel 3, el de más bajo precio.

Cuadro 10

Evolución estimada del mercado de neumáticos nuevos de recambio de la Unión

(en millones)	2014	2015	2016	2017	Estimación 2018
Nivel 1 + nivel 2	8,7	9,0	9,1	9,0	9,2
Índice 2014 = 100	100	103	105	103	106
Nivel 3	3,6	4,0	5,0	5,4	5,5
Índice 2014 = 100	100	111	139	150	153
Porcentaje de productores de la ETRMA en el segmento T3	12,5 %	12,4 %	13,1 %	14,1 %	18,9 %

Fuente: Prometeon Tyre Group y Pirelli ⁽⁵⁴⁾.

- (241) Sobre la base de este cuadro, la estimación de las ventas de neumáticos nuevos del nivel 3 en 2018 apunta a un aumento de más del 53 % en comparación con su nivel de 2014, mientras que los volúmenes de ventas de neumáticos de los niveles 1 y 2 permanecen similares, y se espera que solo aumenten en un 6 % en comparación con los niveles de 2014. Esta evolución debe situarse en el contexto de un fuerte aumento de la competencia para el nivel 3 por parte de los productores exportadores del país afectado durante el período 2014-2018, y de unos niveles de beneficios inviables en el nivel 3 para los productores de la Unión del producto afectado.
- (242) La Comisión señaló que este cambio relativo en el mercado de los recambios de la Unión afectó a los productores de la Unión que hubieran obtenido niveles de beneficios mucho más altos para los niveles 1 y 2. Esto solo puede interpretarse a la luz de los motivos que figuran en el considerando 141 y los considerandos siguientes, es decir, como un movimiento para proteger el principal factor de valor para los niveles superiores distinguiendo las ventas de los niveles nivel 1 y 2 de la Unión de las importaciones de esos niveles procedentes del país afectado. El aumento de las ventas con bajos beneficios del nivel 3 y, por consiguiente, de la competencia en el segmento de ventas del nivel 3, muestra que los productores de la Unión del producto afectado percibieron la presión del efecto cascada inverso en las ventas de los niveles 1 y 2 durante el período de investigación y también antes, y que esta presión aumentará incluso durante el período posterior al período de investigación.
- (243) Según la CRIA y la CCCMC, la Comisión dijo que se reducía la posibilidad de recauchutar neumáticos usados de alta calidad (considerando 202 del Reglamento provisional). Sin embargo, no se aportaron cifras. El hecho de que pueda haber cierres de fábricas y talleres de recauchutadores no significa necesariamente que haya menos posibilidades de recauchutar los neumáticos usados de alta calidad, pues la demanda de este tipo de neumáticos de alta calidad descendió tras la crisis económica, según la propia Comisión (considerando 200 del Reglamento provisional). La CRIA y la CCCMC pidieron a la Comisión que difundiera las cifras de ventas de neumáticos de nivel 1 y la capacidad real de recauchutado, a fin de evaluar en qué medida se redujo realmente la disponibilidad de instalaciones de recauchutado, teniendo en cuenta el descenso de las ventas de neumáticos del nivel 1. El Grupo Giti señaló que la Comisión no presentó datos sobre cuota de mercado por niveles, que sería la información necesaria para comprobar si la teoría del efecto cascada inverso de la Comisión se ve respaldada por los hechos. Esta teoría se basa en la hipótesis de que las importaciones baratas de nivel 3 hacen presión sobre los precios y quitan cuota de mercado a los productores de la Unión en el nivel 2 (y el nivel 1). Sin embargo, si los datos de cuota de mercado por nivel mostrasen que los productores de la Unión de los niveles 1 o 2 consiguieron, en realidad, mantener (o incluso aumentar) su cuota de mercado, esta teoría quedaría invalidada. No está claro para el Grupo Giti si la Comisión ha optado por no revelar información sobre las cuotas de mercado o si esta información simplemente no ha sido recogida. En cualquier caso, el Grupo Giti instó a la Comisión a divulgar (y, en caso necesario, a recoger) esta información para comprobar la exactitud de su teoría del efecto cascada inverso.

⁽⁵⁴⁾ Presentación en la audiencia de Prometeon y Pirelli, 9 de abril de 2018 (número del sistema de archivo: t18.007993).

- (244) Por lo que respecta a los macroindicadores, que el Grupo Giti pidió que se analizaran por nivel, la Comisión explicó en los considerandos 128 y 132 que lo adecuado era analizar la situación económica de la industria de la Unión en su conjunto. Para todos los niveles existía capacidad, producción e importaciones. El nivel 3, en el que se situaba la mayor parte de las importaciones chinas, tiraba de toda la industria hacia abajo, según se muestra en el Reglamento provisional. Los precios chinos objeto de dumping subcotizaban fuertemente los precios de la industria de la Unión en todos los niveles durante el período de investigación. En el período considerado, el rendimiento global de la industria de la Unión se deterioró. Algunas fábricas que producían diferentes niveles tuvieron que cerrar ⁽⁵⁵⁾ y muchos recauchutadores se vieron obligados a interrumpir la producción. La Comisión determinó que al menos 85 pymes cesaron la producción, lo que redujo la capacidad de recauchutado, como se explica en el considerando 202 del Reglamento provisional.
- (245) La CRIA y la CCCMC alegaron que la afirmación de la Comisión de que «los productores de la Unión de nuevos neumáticos no tienen más opción que reforzar su presencia en el nivel 3» (considerando 202 del Reglamento provisional) era difícil de comprender, pues la propia Comisión explicó que todos los recauchutadores integrados (por lo tanto, muchos productores de neumáticos nuevos que también hacen recauchutados) formaban parte del nivel 2 (considerando 58 del Reglamento provisional).
- (246) La Comisión observó que, en la nota con la relación de neumáticos nuevos y recauchutados por marcas, había marcas de productores de la Unión de neumáticos nuevos clasificados en el nivel 3.
- (247) La Comisión señaló que «la información de que dispone la Comisión pone de manifiesto» que la tendencia ha cambiado y que ahora los precios supuestamente de nivel 3 afectan inversamente a los precios del nivel 1 (considerando 206 del Reglamento provisional). La CRIA y la CCCMC solicitaron que esta información se pusiera a disposición de las partes interesadas.
- (248) La Comisión consideró que la interconexión entre los niveles también incluía una justificación de la fijación de precios en todos los niveles. De hecho, los fabricantes de neumáticos nuevos de la Unión que seguían una estrategia multimarca coincidieron en que un cambio de precio en uno de los niveles necesariamente daba lugar a un ajuste de precios en toda la gama, y uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra proporcionó una explicación motivada, que la Comisión también tuvo en cuenta para la conclusión relativa a la presión sobre los precios en todos los niveles ⁽⁵⁶⁾.
- (249) Algunas partes interesadas alegaron que la evolución de la rentabilidad de los niveles 1, 2 y 3 no coincidían con la interconexión entre los niveles. Señalaron que la rentabilidad en el nivel 1 de los productores de la Unión durante el período de investigación (17,5 %) es superior al objetivo de beneficio (el beneficio que podría esperarse en ausencia de importaciones objeto de dumping) establecido por la Comisión (15,6 %) (como se señala en el considerando 196, la rentabilidad fue revisada tras la comunicación final al 15,4 %). Del mismo modo, la rentabilidad de los productores de la Unión del nivel 2 durante el período de investigación (15,3 %) fue sustancialmente idéntica al objetivo de beneficio. Por otra parte, si la rentabilidad de los productores de la Unión en los niveles 1 y 2 se vio afectada (indirectamente) por las importaciones baratas de nivel 3, se esperaría ver una evolución similar en la rentabilidad de los productores de la Unión del nivel 3. Pero no es así. Si bien la rentabilidad del nivel 3 cayó del 6,1 % al 0,6 % en 2015 (como se describe en el considerando 197, la rentabilidad se revisó tras la comunicación final pasando del 5,9 % al 0,5 %), entre 2014 y 2015 la rentabilidad de los productores de nivel 1 aumentó, de hecho, pasando del 17,9 % al 21,8 %. Por el contrario, la rentabilidad de los niveles 1 y 2 descendió entre 2015 y 2016, período durante el cual la rentabilidad de los productores del nivel 3 se cuadruplicó (del 0,5 % al 2,7 %). En resumen, estas partes alegan que no había correlación entre la evolución de la rentabilidad del nivel 3 y la de los niveles 1 y 2. El único período en el que existía una correlación en la evolución de la rentabilidad fue entre 2016 y el período de investigación. La ligera disminución de la rentabilidad durante el período de investigación podría explicarse, sin embargo, por un repentino aumento de los costes de las materias primas que aún no se hubiera trasladado a unos precios de venta más altos. En cuanto a la evolución de los precios de venta, si bien es cierto que los datos que figuran en el Reglamento provisional mostraron un descenso de los precios de venta del 9 % (nivel 1) y del 12 % (nivel 2) a lo largo del período considerado, esta tendencia a la baja no puede atribuirse a las importaciones chinas de nivel 3 por varias razones. En primer lugar, como reconoció la Comisión en otras secciones del Reglamento provisional —aunque parezca ignorarlo al desarrollar su teoría del efecto cascada inverso—, el coste de producción (debido a una disminución de los precios de las materias primas) descendió durante el período de investigación. Para el nivel 1, el coste de producción bajó un 9 %, exactamente la misma disminución que se observa en los precios de venta.

⁽⁵⁵⁾ En 2017, el Grupo Goodyear cerró su planta británica (alrededor de 330 puestos de trabajo); el Grupo Michelin cerró varias fábricas en la Unión: en Francia cerró dos fábricas (en 2014, 700 empleados, y en 2017, 330 empleados), en Alemania (2016, 200 empleados), en Hungría (2015, 500 empleados) y en Italia; el Grupo Continental cerró una fábrica en Alemania.

⁽⁵⁶⁾ Nota para el expediente sobre la interconexión, páginas 12 a 14 (número del sistema de archivo: t18.007993).

Del mismo modo, el coste de producción del nivel 2 se redujo un 9 %. En otras palabras, las partes interesadas alegaron que el descenso de los precios que la Comisión ha señalado está justificado (plenamente para el nivel 1 y en un 75 % para el nivel 2) por la disminución en el coste de producción. Afirman que esto es asimismo evidente debido a que, una vez que el coste de producción aumentó entre 2016 y el período de investigación, también lo hicieron los precios de venta. En segundo lugar, se produjo una evolución del mercado de la Unión hacia neumáticos más pequeños. El precio unitario de los neumáticos más pequeños es inferior al de los neumáticos más grandes, lo que explica parte de la disminución de los precios de venta durante el período considerado. Estas partes interesadas afirman que la Comisión no tuvo en cuenta tal evolución.

- (250) La Comisión consideró que la falta de correlación en la evolución de la rentabilidad de los diferentes niveles se explica por la forma en que se tomaron las decisiones de compra. Existe un desfase temporal, habida cuenta de la naturaleza del producto y la gama de opciones que tiene el usuario en función de la situación. Indeed, the range of options the user has will depend on whether it has a tyre, and if so, whether the tyre it has could be further retreadable or not, the relative price of the available options, etc. For example, if the user needs to purchase a tyre, it will probably decide based on the whole range available. No obstante, si el usuario ya tiene un neumático recauchutable, el coste del recauchutado de su neumático probablemente competirá con el coste de adquisición de un neumático nuevo del nivel 3, una vez deducidos los ingresos de la venta de la carcasa.
- (251) Además, la información recogida por la Comisión en relación con diferentes tamaños comercializados en el mercado de la Unión durante el período considerado no respaldó la alegación de que los precios y los costes eran más bajos debido a la presencia relativamente mayor de neumáticos más pequeños en el mercado⁽²⁷⁾. Los datos mostraron más bien que la gama de productos en el mercado se mantuvo estable y sigue estando concentrada en las dimensiones principales. Además, tal reducción del tamaño medio del producto no pudo constatar en los datos de Eurostat sobre las importaciones chinas que, por el contrario, muestran que el peso de los neumáticos importados procedentes de China aumentó un 3 % entre 2014 y el período de investigación. Por el contrario, la Comisión observó en general adaptaciones estructurales realizadas por la industria de la Unión para reducir los costes, como consecuencia del «efecto dominó» sobre los distintos niveles en cuestión.
- (252) Algunas partes interesadas alegaron que se habían producido considerables importaciones (con una cuota de mercado del 11,9 %, lo que representa un aumento superior al 1 % con respecto a 2014) procedentes de otros países, que se efectuaron a precios cada vez menores (durante el período considerado, el precio medio de las importaciones disminuyó un 17 %). Sus precios también indicaron que estas importaciones iban dirigidas a los segmentos del mercado del nivel 1 o del nivel 2. Las importaciones procedentes de Turquía, Tailandia, Japón, Corea del Sur y otros países (excepto Rusia) subcotizaron regularmente los precios de los productores de la Unión en el nivel 1, en un intervalo comprendido entre el 10 % y el 25 %. En la fase provisional y tras la comunicación final, el Grupo Giti alegó que la disminución de los precios en los niveles 1 y 2 podría deberse a las importaciones de neumáticos de esos niveles procedentes de otros países, y no a la presión de los precios chinos de los neumáticos del nivel 3. Una situación así invalidaría de nuevo la tesis de la Comisión. En cualquier caso, dicha parte señaló que, a falta de un examen de los volúmenes de importación (y de los precios de importación) de los neumáticos de niveles 1 y 2 de otros países, sería imposible determinar si la tesis de la Comisión es correcta.
- (253) Con respecto a esta alegación, la Comisión consideró que el análisis propuesto por el Grupo Giti era erróneo, pues partía de la base de que todas las importaciones se vendían directamente a los primeros clientes independientes de la Unión. Esta tesis no tiene en cuenta que los precios medios pueden verse afectados por el hecho de que algunas de estas importaciones se venden a partes vinculadas. Por otra parte, las estadísticas de importación no proporcionaban un precio medio por nivel, de modo que la Comisión no estaba en condiciones de examinar los precios de importación por niveles, como pidió el Grupo Giti. Por ello, el análisis propuesto no podía llevarse a cabo con la información que la Comisión pudo recabar hasta ahora durante la investigación o recibió de las partes interesadas, y fue rechazado en consecuencia.

- (254) Por tanto, la Comisión rechazó las alegaciones de las partes interesadas y confirmó sus conclusiones iniciales.

4.8. Conclusión sobre el perjuicio

- (255) En vista de las anteriores consideraciones, la Comisión confirmó sus conclusiones iniciales de los considerandos 208 y 209 del Reglamento provisional. La industria de la Unión en su conjunto estaba sometida a fuerte presión. Durante el período considerado disminuyeron la capacidad de producción, la inversión y el empleo, y se produjo una notable pérdida de cuota de mercado, a pesar del descenso continuo de los precios de venta. Las importaciones procedentes de China subcotizaron sustancialmente los precios de la industria de la Unión. La rentabilidad de la industria de la Unión en su conjunto también se redujo, e incluso con más rapidez hacia el

⁽²⁷⁾ Nota para el expediente sobre la interconexión, páginas 12 y 13 (número del sistema de archivo: t18.007993).

final del período considerado. Además, las existencias de todos los tipos de neumáticos aumentaron, en particular durante el período de investigación, repercutiendo negativamente en la situación financiera de la industria de la Unión. Muchas pymes recauchutadoras cesaron la producción y no pudieron beneficiarse de la recuperación económica. La Comisión también concedió importancia a las contribuciones de las asociaciones italiana y alemana de recauchutadores (AIRP y Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk), del recauchutador de la Unión Banden Plan Europa B.V. y de Vipal Europa, proveedor de bandas de rodadura, constatando que la imposición de medidas provisionales ya ha generado una dinámica positiva en el sector. En particular, los recauchutadores de varios Estados miembros de la Unión han visto aumentar sus encargos desde mayo de 2018 y consideran que este panorama optimista continuaría en caso de confirmarse las medidas provisionales.

- (256) Tras la comunicación final, el Grupo Giti alegó que la mejora del rendimiento de los recauchutadores puede tener mucho que ver con el aumento de los costes de las materias primas, y no con la imposición de medidas provisionales. La Comisión no vio pruebas que relacionen la evolución de los costes de las materias primas con el aumento de los pedidos comerciales notificado por los recauchutadores. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (257) En cuanto a la rentabilidad de la industria de la Unión, la Comisión reconoció los comentarios críticos recibidos del Grupo Aeolus de que el nivel 3 es deficitario en el período de investigación (- 0,7 %), mientras que la rentabilidad de los niveles 1 y 2 se cifra en dos dígitos. Sin embargo, la Comisión no comparte la conclusión de que este indicador, que refleja una diferencia en la rentabilidad en función de los niveles, pueda anular una constatación de perjuicio importante para la industria de la Unión en su conjunto.
- (258) Todos los indicadores muestran que la industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante en el nivel 3. Además del margen de beneficios negativo, hubo una disminución significativa en el empleo, en especial en las empresas de recauchutado. El nivel de subcotización del 31 % es significativo en el nivel 3, que es también donde más se percibe el efecto de volumen de la competencia china. Como se muestra en el cuadro 9, hay un desplazamiento notable y constante (año tras año) de las ventas de neumáticos nuevos por los productores de la Unión hacia el nivel 3. En 2016, las ventas de la Unión que figuran en el cuadro 9 se situaban en 5 millones de neumáticos del nivel 3. Esta evolución continuó en 2017. Las previsiones para 2018 muestran un aumento aún mayor en este desplazamiento de las ventas al nivel 3, lo que demuestra claramente la presión sobre los precios que afecta a los productores de la Unión de los niveles 1 y 2.
- (259) A este respecto, como se estableció en los considerandos 210 y 211 del Reglamento provisional y se confirmó en la sección 4.6 del presente Reglamento, la Comisión mantuvo que existe una fuerte interconexión entre los niveles con un efecto cascada inverso. Contrariamente a las observaciones de numerosas partes interesadas, solo existe un único mercado para los neumáticos desde el punto de vista de los productores de la Unión, que está dividido en tres niveles principalmente por razones de estrategia de comercialización y diferencias de calidad. Esto significa que los productores de la Unión tienen en cuenta la evolución de la situación en los tres niveles. Hence, the price and volume pressure in tier 3 has a direct impact on the other two tiers as well, as is set out in recital (234) *et seq.* Moreover, consumers of tyres chose between tyres from all three tiers: pues equilibran su disposición a pagar un precio más elevado con la vida útil prevista de los neumáticos y los costes asociados. En consecuencia, el comportamiento de los fabricantes y consumidores confirma que existe una fuerte interconexión entre los niveles. De ello se deduce que el desplazamiento hacia el nivel 3 ejerce una presión continua sobre los otros dos niveles también. A este respecto, la Comisión observó, además, que las importaciones objeto de dumping afectan principalmente al nivel 3. En vista de la interconexión entre niveles y la creciente importancia del nivel 3, la Comisión consideró que las tendencias negativas ya observada para el conjunto de la industria de la Unión no pueden más que continuar en el futuro próximo.
- (260) Por otra parte, a pesar de la invitación expresa a presentar observaciones formulada en los considerandos 213 y 214 del Reglamento provisional, ninguno de los productores exportadores chinos refutó la alegación de la industria de la Unión de que existe un riesgo de que continúe agravándose el perjuicio. La Comisión, por tanto, aceptó que las capacidades no utilizadas en China representan aproximadamente el 40 % de las exportaciones chinas.
- (261) Tras la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que no tenían ningún comentario que hacer sobre las afirmaciones relativas al nivel de capacidades no utilizadas en China, ya que no son pertinentes para el caso.
- (262) La Comisión discrepa. El riesgo de una agravación del perjuicio se evidencia también por el 13.º plan quinquenal chino para el desarrollo de la industria química y petroquímica, que tiene como objetivo la innovación tecnológica, el ajuste estructural y el desarrollo ecológico. Este plan se aplica a la industria de los neumáticos, y la Comisión ya ha observado en la investigación antisubvenciones paralela un importante número de subvenciones. Estas muestran que los productores exportadores chinos cuentan con ventaja estructural para ascender en la cadena de valor con el acceso a una financiación barata. En caso de que neumáticos de mejor calidad procedentes de China compitieran cada vez más con neumáticos de la Unión a precios objeto de dumping, se reducirían los márgenes de la industria del neumático de la Unión y, por tanto, su capacidad para invertir e innovar. A su vez, esto probablemente obligaría a la industria de la Unión a depender de neumáticos de menor calidad que exigen una inversión limitada en I+D, lo que afectaría además a su capacidad de recauchutado, causando así perjuicio a los tres niveles.

- (263) Ante la situación perjudicial en el nivel 3 y el efecto cascada inverso que actualmente se percibe en los niveles 2 y 1, la Comisión mantiene por tanto su conclusión de que la industria en su conjunto ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (264) Algunas partes interesadas alegaron que la Comisión no demostró la forma en que el volumen y los niveles de precios de las importaciones chinas de neumáticos habrían afectado sustancialmente a la industria de la Unión, y si lo habrían hecho de forma individual o conjunta. Aunque las importaciones en la Unión procedentes de exportadores chinos aumentaron en 1 124 101 artículos durante el período considerado, el consumo en la Unión aumentó también en 1 249 178 artículos. Por tanto, el incremento de las importaciones chinas a precios competitivos no puede, por sí solo, perjudicar las ventas de la industria de la Unión en el mercado. Además, el que algunos productores de la Unión tuvieran que salir de un segmento del mercado y que la situación de los precios cambiara en el mercado de la Unión no implica necesariamente que las importaciones chinas sean responsables de un perjuicio importante a la industria de la Unión. El hecho de que los precios de los exportadores chinos fueran inferiores a los de la industria de la Unión y de que los productores de la Unión no pudieran capturar el incremento del consumo y tuvieran que bajar sus precios para ser más competitivos no es suficiente para demostrar que las importaciones chinas sean responsables del perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (265) La Comisión reiteró que los precios chinos objeto de dumping subcotizaban fuertemente los precios de la industria de la Unión en todos los niveles durante el período de investigación. Fueron, por término medio, sensiblemente más bajos durante todo el período considerado. Por otra parte, el hecho de que los precios de importación permanecieran estables entre 2014 y 2015, descendieran en 2016 y se mantuvieran en el mismo nivel bajo durante el período de investigación (véase el considerando 147 del Reglamento provisional) no puede explicarse por la evolución de los precios de las materias primas. Estos descendieron al principio del período considerado, pero subieron durante el período de investigación. No obstante, los productores exportadores chinos no revisaron sus precios al alza. Esto demostró que deseaban adquirir más cuota de mercado en detrimento de la industria de la Unión.
- (266) Un productor exportador alegó que no existe un nexo causal entre las importaciones chinas y el perjuicio causado a la industria de la Unión, ya que las exportaciones chinas están principalmente presentes en el mercado del nivel 3, mientras que la mayoría de los productores de la Unión venden productos de nivel 1 y 2. Esta afirmación es objetivamente incorrecta. Los productos clasificados en los niveles 1 y 2 representan alrededor del 35 % de las importaciones totales procedentes de China. Además, como se explicó en la sección 4.7 en relación con la interconexión entre los neumáticos nuevos y recauchutados y entre los distintos niveles, existe una relación simbiótica entre los diferentes niveles. La presión en los precios y volúmenes producida por los neumáticos chinos del nivel 3, baratos y objeto de dumping, afectan también al precio en los demás niveles. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (267) El mismo productor exportador alegó que el análisis del perjuicio y, por tanto, el análisis de la causalidad debería efectuarse teniendo en cuenta que los neumáticos del nivel 3 tenían precios más bajos, debido a su duración mucho más corta que los de los niveles 1 y 2. La evaluación de la cuota de mercado debe hacerse comparando la cuota de mercado en valor, y no en cantidad. Si se tiene esto en cuenta, la disminución de la cuota de mercado de la industria de la Unión y el aumento de la cuota de mercado de los productores exportadores chinos son mucho menos pronunciados.
- (268) La Comisión reconoció que la durabilidad de los neumáticos es un aspecto importante del análisis, que demuestra la interconexión entre los niveles. Sin embargo, no aceptó que este aspecto invalidase la apreciación de la causalidad. Incluso admitiendo que la cuota de mercado de los neumáticos en la Unión es menor en valor, debido a la vida útil más breve, que por unidad, esto no altera el hecho de que la industria de la Unión ha experimentado presión y sufrido un perjuicio importante precisamente debido al creciente atractivo para los consumidores de los neumáticos chinos de bajo precio y bajo kilometraje.
- (269) Una parte interesada alegó que el descenso de los precios de las importaciones chinas se debió a un cambio en la gama de productos provocado por la creciente demanda de neumáticos más pequeños. No había ninguna prueba en apoyo de esta alegación. En cualquier caso, incluso si el tamaño influyera en la evolución de los precios medios, las importaciones chinas estaban subcotizando los precios de la industria de la Unión también para los mismos tamaños, ya que la comparación se hace siempre por tipo de producto. Por lo tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

5.2. Importaciones procedentes de terceros países

- (270) Varias partes interesadas alegaron que la Comisión debía proporcionar un análisis más profundo de la incidencia de las importaciones procedentes de Rusia, cuyos precios se fijaban al nivel de las importaciones chinas.

- (271) La Comisión consideró que hay una diferencia fundamental entre los volúmenes importados. Mientras que las importaciones procedentes de China aumentaron desde 3,5 millones de neumáticos en 2014 a 4,6 millones de neumáticos (1 100 000 artículos más) en el período de investigación, las importaciones rusas aumentaron de 0,2 millones a 0,3 millones de neumáticos (es decir, solo en 100 000 unidades) en el mismo período. Ante las cantidades limitadas originarias de Rusia (que representan solo el 6 % de los volúmenes totales de importación desde China y solo una cuota del 1,29 % del mercado de la Unión) a un precio similar, estas importaciones no pueden debilitar el nexo causal entre las importaciones chinas y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (272) Otras partes interesadas alegaron que las importaciones de otros países como Japón, Corea del Sur y Turquía se efectuaron en cantidades importantes y a precios más bajos que los de la industria de la Unión. Según argumentan, por su precio y cantidad estas importaciones rompen el nexo causal entre las importaciones chinas y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (273) La Comisión observó que los precios de las importaciones procedentes de Japón, Corea del Sur y Turquía estaban muy por encima de los precios de importación chinos. Además, en su mayoría son precios de transferencia a importadores vinculados. Por tanto, estos precios de importación no pueden servir de base para la comparación con los precios de la industria de la Unión. Por último, los neumáticos de Japón, Corea del Sur y Turquía se vendieron a un precio que correspondía al de sus respectivos niveles en el mercado de la Unión. En consecuencia, estas importaciones no deben causar un perjuicio a la industria de la Unión. Por lo que se refiere a las cantidades, su cuota de mercado se mantuvo estable (el volumen disminuyó en Corea del Sur en 50 000 artículos, se mantuvo estable en el caso de Japón y aumentó para Turquía en 170 000 artículos), y representó alrededor de la mitad del volumen de las importaciones originarias de China. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

5.3. Resultados de las exportaciones de la industria de la Unión

- (274) Algunas partes interesadas alegaron que la industria de la Unión sufrió pérdidas debido a exportaciones deficitarias durante el período considerado, lo que afectó su rendimiento de la inversión y su capacidad para invertir. Como se indica en el considerando 226 del Reglamento provisional, los precios medios de exportación se ven afectados por los valores de transferencia a las empresas vinculadas. Además, los costes de producción indicados en el considerando 176 del Reglamento provisional se calcularon para las ventas de los productores de la Unión incluidos en la muestra cobradas a clientes no vinculados. Esto no permite extraer conclusiones significativas sobre la base de la comparación de ambos conjuntos de datos. Por otra parte, los microindicadores mostraron que las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra eran rentables. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (275) La Comisión reiteró que los volúmenes permanecieron estables durante el período considerado. Además, estos precios son precios de transferencia entre partes vinculadas, por lo que no puede sacarse ninguna conclusión de su tendencia a la baja durante el período considerado. Por tanto, se desestimaron estas alegaciones. En consecuencia, la Comisión confirma que no hay pruebas de que la actividad de exportación de la industria de la Unión pudiera reducir el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio detectado.

5.4. Evolución de los costes

- (276) El Grupo Giti alegó que los neumáticos nuevos se habían abaratado debido al descenso de los costes, pero los recauchutadores no pudieron beneficiarse de esta disminución porque la parte de las materias primas en su coste de producción es significativamente inferior a la de los neumáticos nuevos. Esto explica las pérdidas sufridas por la industria de recauchutado en el nivel 3, que se deben principalmente a la evolución de los precios de las materias primas, ya que experimentaron un declive continuo desde 2012 y solo empezaron a recuperarse en 2017.
- (277) Como se menciona en el considerando 152, los precios de importación chinos no siguieron la evolución de los precios de las materias primas, mientras que el coste de producción de la industria de la Unión refleja esta evolución⁽⁵⁸⁾. Las pérdidas se debieron a que las importaciones procedentes de China están subcotizando considerablemente respecto a los precios de la industria de la Unión durante el período considerado. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

5.5. Otros factores conocidos

- (278) El Grupo Aeolus y Pirelli alegaron que la Comisión no tuvo en cuenta que dos grandes productores habían invertido fuertemente en su actividad de recauchutado. Según ellos, esto explicaría por qué otros productores de la Unión tuvieron que abandonar el mercado de nivel 3. Argumentaron que la crisis económica llevó a dos grandes productores (Goodyear y Continental) a invertir en su actividad de recauchutado y abrir sus propias plantas de recauchutado. Según la información disponible, la capacidad de producción de cada planta es

⁽⁵⁸⁾ Considerandos 176 a 182 del Reglamento provisional.

equivalente a la producción anual de diez pequeños recauchutadores. El Grupo Aeolus cree que estas inversiones han dado lugar a un perjuicio autoinfligido. Estas inversiones habrían creado un exceso de capacidad y aumentado artificialmente los costes unitarios, reduciendo, como consecuencia de ello, los beneficios. El efecto de las inversiones en el conjunto de la industria de la Unión es, según alegan, suficiente para mitigar cualquier posible nexo causal entre las importaciones chinas objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, tanto si se consideran individualmente como combinados con los demás factores conocidos.

- (279) Según la información facilitada por la ETRMA y por algunos grandes fabricantes, como se describe en los considerandos 189 a 191, la producción de los grandes fabricantes (principalmente mediante el proceso de recauchutado en caliente) disminuyó realmente durante el período considerado (la producción pasó de unos 2,4 millones en 2014 a 2,2 millones en el período de investigación). Estas cifras, por tanto, no respaldan la alegación de que la inversión de los dos principales productores habría producido un exceso de capacidad. Por tanto, la alegación de perjuicio autoinfligido fue rechazada.
- (280) Algunas partes interesadas alegaron que el aumento de la demanda de neumáticos más pequeños probablemente afectó a la gama de productos en diferentes años, de tal modo que hacia el final del período de investigación se vendieron neumáticos proporcionalmente más pequeños. Debido a las restricciones de peso y tamaño de los vehículos en los centros urbanos y al crecimiento del comercio electrónico (que hace que las cargas se dividan en cantidades más pequeñas, lo que a su vez exige más camiones ligeros y vehículos comerciales ligeros), se observa una tendencia a una mayor demanda de neumáticos más pequeños. Esta observación no solo se aplicaba a las ventas de los productores de la Unión. Las importaciones chinas también abastecieron la demanda creciente de neumáticos más pequeños y, por tanto, esto explica en parte la disminución de los precios de venta de las importaciones chinas.
- (281) En relación con la alegación sobre la evolución de la gama de productos, la información recogida por la Comisión sobre los tamaños comercializados en el mercado de la Unión durante el período considerado no respaldó la alegación de que los precios y los costes eran más bajos debido a la presencia relativamente mayor de neumáticos más pequeños en el mercado ⁽⁵⁹⁾. Los datos del período de investigación mostraron más bien que la gama de productos en el mercado se mantuvo estable y sigue estando concentrada en las dimensiones principales. Además, tal reducción del tamaño medio del producto no puede constatarse en los datos de Eurostat sobre las importaciones chinas que, por el contrario, muestran que el peso de los neumáticos importados procedentes de China aumentó un 3 % entre 2014 y el período de investigación ⁽⁶⁰⁾. Por el contrario, la Comisión observó que la industria había hecho adaptaciones estructurales en general por para reducir los costes, teniendo en cuenta el «efecto dominó» sobre los distintos niveles en cuestión. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

5.6. Conclusión sobre la causalidad

- (282) Ni las importaciones rusas (por su pequeño volumen), ni las procedentes de Japón, Corea del Sur y Turquía (debido a sus precios de transferencia, que eran superiores a los precios chinos) fueron la principal causa del perjuicio para la industria de la Unión. Ni las exportaciones de la Unión ni la evolución de sus costes eran la causa de la situación de perjuicio de la Unión. Esta tampoco puede hallarse en otras circunstancias, como la inversión en el recauchutado por dos grandes productores y la evolución de la gama de productos.
- (283) Por consiguiente, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 229 y 232 del Reglamento provisional en el sentido de que el perjuicio importante para la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de China y que los demás factores, considerados individual o colectivamente, no atenuaban el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

6.1. Interés de la industria de la Unión

- (284) La Comisión confirmó sus conclusiones provisionales de los considerandos 234 y 235 del Reglamento provisional de que la imposición de las medidas redundará en interés de los fabricantes de la Unión.
- (285) El Grupo Aeolus y Pirelli, el Grupo Giti y Kirkby consideraron que la industria de recauchutado de la Unión se vería afectada negativamente por una reducción de la oferta y un aumento del precio de las cubiertas. En su opinión, las medidas antidumping relativas a neumáticos de los niveles 1 y 2 afectarían negativamente a los recauchutadores independientes de la Unión, que utilizan cubiertas de dichos niveles en su línea de producción. El Grupo Giti reiteró alegaciones similares tras la comunicación final.

⁽⁵⁹⁾ El análisis de las dimensiones vendidas en el mercado se basó en datos de ETRMA Europool. Los datos de terceros se resumen en la versión no confidencial de las observaciones del denunciante sobre el Reglamento provisional.

⁽⁶⁰⁾ El cálculo de pesos y unidades se basó en datos de Eurostat y está disponible íntegramente en la hoja «Var. Imports Weight» de la versión no confidencial del anexo 2 de la refutación de los derechos de los exportadores e importadores de la Coalition (número del sistema de archivo: t18.007295).

- (286) La Comisión expresó su desacuerdo con esta evaluación. A pesar de que los grandes productores de la Unión han integrado actividades de recauchutado, la mayor parte de sus cubiertas siguen siendo recauchutadas por recauchutadores independientes de la Unión. Además, los recauchutadores independientes de la Unión señalaron a la Comisión que en la actualidad existe un exceso de oferta de cubiertas. Según ellos, a muchos consumidores les resulta más barato comprar neumáticos de bajo nivel chinos que recauchutar los ya existentes. Esto significa que muchas cubiertas que podrían ser recauchutadas tendrían que desecharse. Y lo que es más importante, mientras que los recauchutadores independientes y las asociaciones apoyaron las medidas, ni un solo recauchutador de la Unión se manifestó en contra de ellas. Esto indica que las medidas son en interés de la industria de recauchutado de la Unión.
- (287) Tras la comunicación final, la CRIA y la CCCMC alegaron que un recauchutador de la Unión señaló que las medidas no favorecían sus intereses. Sin embargo, como no se respaldó con ninguna prueba, dicha alegación no se tuvo en cuenta.

6.2. Interés de los usuarios y los importadores de la Unión

- (288) El Grupo Aeolus y Pirelli, el Grupo Giti y Heuver alegaron que si se adoptasen medidas se produciría un descenso de las importaciones chinas que llevaría a un retroceso generalizado de la oferta. Esto, a su vez, daría lugar a un incremento especulativo de los precios, en detrimento de los usuarios finales. Las medidas para proteger la industria de la Unión también implicarían que los consumidores tendrían una oferta menos variada de productos.
- (289) La Comisión consideró que había suficiente capacidad global en la Unión para abastecer el mercado interior, como se indica en el cuadro 4. Por otra parte, hay muchos productores establecidos en terceros países (Turquía, Corea del Sur, Japón, Rusia, Tailandia, y muchos otros países) que ya venden en el mercado de la Unión. Sus volúmenes de venta combinados durante el período considerado se mantuvieron relativamente estables, con una cuota de mercado de en torno al 10 %. La Comisión recordó que los precios chinos eran muy inferiores a los precios de todos los demás grandes países importadores. Según Eurostat, el precio medio de las importaciones de China era de 128,8 EUR/artículo (como se indica en el cuadro 3 del Reglamento provisional), mientras que los precios de las importaciones procedentes de todos los demás países fueron de 189 EUR/artículo en el período de investigación (cuadro 18 del Reglamento provisional). Por tanto, parece razonable esperar que, una vez que se restablezcan unas condiciones de competencia equitativas en el mercado de la Unión, las importaciones procedentes de todos los países aportarán la oferta necesaria.
- (290) La Comisión recordó también que el mercado de la Unión es un mercado competitivo en el que muchos productores, activos en todos los niveles, compiten intensamente. Por ello, las importaciones a un nivel de precios justo seguirán ejerciendo presión competitiva sobre los precios de la industria de la Unión.
- (291) Varios importadores alegaron que podrían abandonar el mercado si las medidas se imponen. La Comisión recordó que la finalidad de imponer medidas antidumping es restablecer la igualdad de condiciones, para que los productores de la Unión y los productores de terceros países compitan de manera justa. En consecuencia, los derechos se fijan solo a un nivel que permita a las importaciones chinas seguir compitiendo con los productores de la Unión, pero con precios justos. Además, dado que la gran diferencia entre los precios chinos objeto de dumping y los precios de las importaciones procedentes de todos los demás países se reducirá gracias a las medidas, los importadores tendrán mayores oportunidades de negocio en la venta de neumáticos para autobuses y camiones procedentes de otros países.
- (292) Tras la comunicación final, la Asociación de Fabricantes de Recauchutados alegó que la oferta está garantizada. Según la Asociación, no hay escasez de producto, ya que los datos comerciales muestran que los fabricantes cambian de proveedor de productos de la República Popular China a otros países, como Corea del Sur. La parte alegó que desde el anuncio de los derechos provisionales la demanda local aumentó entre un 5 y un 10 %.
- (293) La Comisión concluyó que las medidas no redundarían en interés de los importadores que dependen principalmente de la importación de neumáticos chinos muy baratos. No obstante, es probable que los importadores con una cartera más amplia no se vean gravemente afectados por el restablecimiento de una competencia leal.

6.3. Interés de los proveedores

- (294) No habiéndose recibido ninguna observación al respecto, la Comisión confirmó su conclusión del considerando 242 del Reglamento provisional de que las medidas son en interés de los proveedores de bandas de rodadura.

6.4. Otros intereses

- (295) A falta de observaciones que las contradigan facilitadas dentro del plazo fijado para la presentación de observaciones sobre el documento de comunicación final ⁽⁶¹⁾, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 243 a 249 del Reglamento provisional de que las medidas respaldan la política de la Unión de reducir los residuos y gestionar las materias primas de una manera sostenible. Por otra parte, dado que, en su mayor parte, las empresas activas en el sector del recauchutado son pymes, la imposición de medidas también estaría en consonancia con el importante objetivo de la Comisión de apoyar a las pymes.

6.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (296) Por consiguiente, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 234 a 249 del Reglamento provisional. No existen razones de peso para concluir que imponer medidas no redundaría en interés de la Unión, con arreglo al artículo 21 del Reglamento de base.

7. CONSIDERACIÓN DE LA IMPOSICIÓN RETROACTIVA DE LAS MEDIDAS

- (297) Tal como se menciona en el considerando 4, las importaciones del producto afectado se sometieron a registro desde el 3 de febrero de 2018 hasta la fecha de entrada en vigor de las medidas provisionales, el 8 de mayo de 2018, con vistas al posible cobro retroactivo de derechos sobre las importaciones registradas.
- (298) Durante la fase definitiva de la investigación se evaluaron los datos recogidos en el marco del registro. La Comisión analizó si se cumplían los criterios del artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base para la percepción retroactiva de derechos definitivos.
- (299) Los datos disponibles en el momento del registro mostraron que se había producido un aumento sustancial de las importaciones en un nivel de código NC. Sin embargo, datos más recientes demuestran que no tuvo lugar ningún aumento sustancial de las importaciones en comparación con el nivel durante el período de investigación. Por lo tanto, no se cumple esa condición en virtud del artículo 10, apartado 4, letra d), del Reglamento de base.
- (300) En consecuencia, la Comisión llegó a la conclusión de que la percepción retroactiva de derechos definitivos no estaba justificada en este caso.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

8.1. Nivel de eliminación del perjuicio (margen del perjuicio)

- (301) Tras la comunicación provisional, varias partes interesadas alegaron que existía un amplio acuerdo sobre la segmentación del mercado de la Unión en tres niveles, y que en el Reglamento provisional se hacía un amplio análisis y se proporcionaban datos por segmento. Sin embargo, el planteamiento utilizado en la etapa provisional de un objetivo de beneficio para todos los niveles tuvo el efecto de sobreproteger a los productores de la Unión frente a las importaciones objeto de dumping de neumáticos del nivel 3, que no podrían alcanzar el objetivo fijado de beneficio para la industria en su conjunto. Por lo tanto, la Comisión debe utilizar la rentabilidad de cada nivel a fin de calcular el precio no perjudicial y el margen de perjuicio para una correcta aplicación de la regla del derecho inferior.
- (302) La Comisión aceptó esta alegación. Considera que es más adecuado establecer objetivos de beneficios por nivel en este caso concreto porque la forma de las medidas es un derecho fijo por neumático, que a su vez se basa en un margen de perjuicio derivado de un número de control del producto por nivel. Por lo tanto, revisó el objetivo de beneficio fijándolo en un 17,9 % para el nivel 1, un 17,9 % para el nivel 2 y un 6,1 % para el nivel 3.
- (303) Tras la comunicación final, el Grupo Giti alegó que 2014, que se utiliza como base para el objetivo de beneficio, fue un año anormal, ya que la rentabilidad para el nivel 1 y el nivel 2 era la misma, mientras que diferían en los dos años siguientes.
- (304) La Comisión recordó que está obligada a establecer un objetivo de beneficio determinando un año que sea el más parecido a las condiciones normales de competencia no falseadas por las importaciones objeto de dumping. Con este criterio, 2014 es el año con el menor volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping, en comparación con 2015 o 2016, y que estos últimos, por tanto, deben excluirse. Del mismo modo, la Comisión no pudo recurrir a años anteriores a 2014 porque no había información comprobada para esos años. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

⁽⁶¹⁾ La Asociación Nacional de Transportistas por Carretera de Lituania envió comentarios mucho después de que finalizara el plazo para presentar observaciones sobre el documento de comunicación final, alegando que las importaciones procedentes de China representan el 37 % del mercado total lituano de importación de neumáticos y que, por tanto, los transportistas lituanos tendrán consecuencias negativas desproporcionadas en comparación con otras empresas de la Unión debido a la plena dependencia del mercado lituano de neumáticos de importación. La Comisión constató que las observaciones se habían presentado fuera de plazo y no se justificaron con pruebas. Por lo tanto, se desestimó esta alegación.

- (305) Algunas partes interesadas (el denunciante, los especialistas en neumáticos de Finlandia, la AIRP, Bipaver, VIPAL, la ANIRP y el Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk) consideraron que el objetivo de beneficio del 6,1 % para el nivel 3 utilizado en la comunicación final era demasiado bajo para abordar el perjuicio sufrido por los recauchutadores, y que se había alcanzado un índice de beneficio de en torno al 10 % antes del aumento de las importaciones.
- (306) La Comisión recordó que el mercado de los neumáticos de nivel 3 es identificable por la presencia particular de neumáticos recauchutados y neumáticos nuevos, que compiten activamente entre sí por la cuota de mercado. Como se estableció provisionalmente en el considerando 209 del Reglamento provisional, unos niveles insostenibles de pérdidas en la industria de recauchutado pusieron en riesgo la supervivencia de toda la actividad de recauchutado de la Unión. Como se estableció igualmente en el considerando 230 del Reglamento provisional, estas pérdidas también afectan a la rentabilidad que pueden alcanzar las empresas que operan en los niveles 1 y 2. Estas conclusiones deben verse a la luz del claro interés de la Unión por que exista una potente industria de recauchutado, como se establece en los considerandos 243 a 249 del Reglamento provisional y en el considerando 232 del documento de comunicación final.
- (307) En consecuencia, la Comisión decidió evaluar la alegación de que la rentabilidad del 6,1 % alcanzada en 2014 para el nivel 3, según el documento de comunicación final, no garantizaría adecuadamente la supervivencia de la actividad de recauchutado en la Unión.
- (308) Para hacerlo, decidió examinar los niveles de rentabilidad alcanzados por las empresas activas en ese nivel para el año 2014, sobre la base de los datos recibidos en las respuestas verificadas al cuestionario. En el caso de las grandes empresas de la muestra activas en el sector de recauchutado de nivel 3, la rentabilidad de 2014 fue del - 6,04 %. En el caso de las pymes incluidas en la muestra, esta cifra fue del 2,71 %. Estas cifras muestran que la industria de recauchutado, que representa una parte significativa de la industria de la Unión en su conjunto, ya se vio afectada por las importaciones chinas en 2014.
- (309) En consecuencia, la Comisión procuró determinar el objetivo de beneficio que los productores de la Unión del nivel 3 deberían alcanzar en condiciones normales de competencia, prestando la debida atención a los recauchutadores. Para esta evaluación también recurrió a la información disponible en el expediente. En la denuncia, el objetivo de beneficio de los productores de nivel 3 del producto afectado se fijó en un 9,2 % lo que, según los denunciantes, garantizaría un funcionamiento adecuado de los productores activos en el nivel 3 (incluidos los recauchutadores del producto afectado). Esta cifra también se ajustaba a las observaciones de los recauchutadores del producto afectado, en respuesta al documento de comunicación final, que alegó que la Comisión debería considerar niveles de rentabilidad de en torno al 9 % para los productores de nivel 3. Su argumento se centraba principalmente en cifras de 2014 que ya mostraban una situación de perjuicio de la industria de recauchutado en la Unión. Del mismo modo, la Comisión consideró los datos presentados por los recauchutadores de la Unión incluidos en la muestra para los años 2006 y 2007 que, según estos operadores, representaban los últimos años en los que se daban las condiciones normales de competencia. Para esos años, la rentabilidad de los recauchutadores de la Unión fue del 9,4 %.
- (310) La Comisión comparó estas cifras con las cifras agregadas de la rentabilidad en el nivel 3 de los productores de la Unión incluidos en la muestra en 2014. Si bien no reflejaba el peso de la rentabilidad de las pymes en toda la industria de la Unión, la rentabilidad del nivel 3 en aquel año se situó en el 9,2 %. Esta cifra no ponderada era más adecuada que la anterior cifra ponderada del 6,1 %. En 2014, las importaciones chinas ya afectaron gravemente a las pymes del nivel 3, de modo que las cifras ponderadas correspondientes a ese año no reflejan plenamente las condiciones normales de competencia en la industria de recauchutado.
- (311) Como consecuencia de ello, la Comisión consideró más apropiado calcular el objetivo de beneficio en 2014 de una manera que atenuase el efecto perjudicial de las importaciones chinas ya observado en ese año también para la industria de recauchutado de la Unión. A la vista de la información anterior, la Comisión decidió fijar el objetivo de beneficio para los productores del producto afectado de nivel 3 en un 9,2 %. Esto representa el precio mínimo no perjudicial que los productores de la Unión de nivel 3 deben alcanzar en condiciones normales de competencia, teniendo debidamente en cuenta las necesidades de la industria de recauchutado.
- (312) Como se menciona en el considerando 16, la Comisión comunicó esta conclusión adicional e invitó a las partes interesadas a presentar sus observaciones.
- (313) Heuver alegó que la Comisión no podía distinguir entre neumáticos recauchutados y neumáticos nuevos, puesto que los consideraba sistemáticamente productos idénticos e intercambiables. Por otra parte, el análisis del perjuicio y la causalidad se hizo sin establecer distinción alguna.

- (314) Dicha parte alegó que la Comisión no había proporcionado una base válida para apartarse del período considerado en la presente investigación y que la industria de la Unión en su conjunto ya se vio afectada por las importaciones chinas en 2014. Además, alegó que el hecho de que no hubiera alcanzado este objetivo de beneficio en un momento en el que las importaciones procedentes de China no causaron perjuicio a la industria de la Unión (2008-2014) significa claramente que hay otras causas de perjuicio.
- (315) Hämmerling alegó también que el plazo de tres días previsto para presentar observaciones a los cambios sustanciales introducidos en el documento y las conclusiones finales de la Comisión era demasiado corto, lo que vulneraba sus derechos de defensa.
- (316) El Grupo Xingyuan alegó que el objetivo de beneficio del 9,2 % era inadecuado, pues no estaba verificado. Los años 2006 y 2007 estaban demasiado alejados de la situación actual y no había pruebas de que la industria de la Unión estuviera sufriendo un perjuicio en 2014. Además, esta parte alegó que el objetivo del beneficio no perseguía garantizar la supervivencia de la industria, sino eliminar el efecto del dumping perjudicial. En su opinión, el uso de una rentabilidad no ponderada no era pertinente.
- (317) El Grupo Aeolus alegó que la Comisión no había realizado un análisis sobre el nexo causal entre las importaciones chinas y los resultados de la industria de recauchutado de la Unión. Además, alegó que el margen de beneficio debe limitarse al que la industria de la Unión podría obtener de forma razonable en condiciones normales de mercado. Alegó que la Comisión no debía diferenciar entre neumáticos nuevos y neumáticos recauchutados al evaluar el objetivo de beneficio correspondiente al nivel 3. Por último, señaló que la Comisión no justificó por qué fijó el objetivo de beneficio del nivel 3 en el 9,2 %.
- (318) La CCCMC y la CRIA alegaron que la fijación del objetivo de beneficio al 9,2 % para el nivel 3 no reflejaba las condiciones normales de competencia y que los años 2006 y 2007 no eran adecuados para identificar el perjuicio. Dado que la Comisión había prestado una atención excesiva a los recauchutadores del nivel 3, esto también había socavado su análisis del perjuicio para la industria de la Unión en su conjunto.
- (319) Prometeon alegó que el cálculo del margen de perjuicio revisado refuerza la conclusión de que el supuesto perjuicio es marginal. La pérdida total atribuible al nivel 3 sería de en torno a 54 millones EUR, lo que representa el 91 % del perjuicio total sufrido por la industria de la Unión, mientras que los neumáticos de nivel 1 y 2 no se ven afectados. También reiteró su alegación de que debería utilizarse otra forma de medida.
- (320) La Comisión rechazó estas alegaciones por las razones siguientes.
- (321) En primer lugar, el objetivo de beneficio para el nivel 3 fijado en un 9,2 % se basa en la rentabilidad real de los productores de la Unión de la muestra en el nivel 3 en 2014, antes de la ponderación de las empresas por nivel. No es incorrecto no ponderar las cifras a tal efecto con el fin de reducir el impacto de los resultados de las pymes que ya se veían afectadas por el nivel significativo de importaciones chinas.
- (322) En segundo lugar, la referencia de la Comisión a los años 2006-2007 no altera esta apreciación. Por el contrario, confirmó las conclusiones sobre cifras no ponderadas de 2014 como un valor de referencia razonable. Ninguna de las partes interesadas ha alegado que las condiciones de competencia en los años 2006-2007 estuvieran distorsionadas. Los recauchutadores de la muestra documentaron con estados financieros la alegación de que su rentabilidad normal media fue de entre el 9 y el 10 % en los años 2006-2007.
- (323) En tercer lugar, el objetivo de beneficio del nivel 3 establecido sobre la base de cifras no ponderadas de 2014 también se ajustaba al nivel de beneficio previsto en la denuncia. La industria de la Unión consideró, por lo tanto, que esta cifra (el 9,2 %) constituía un objetivo de beneficio adecuado ya en la fase de inicio, esto es, mucho antes de que la Comisión hubiera participado en el proceso de ponderación.
- (324) Por consiguiente, la Comisión rechazó estas alegaciones y confirmó su elección de un objetivo de beneficio del 9,2 % para los neumáticos del nivel 3.
- (325) Por último, de conformidad con el artículo 20, apartado 5, del Reglamento de base, debe darse a las partes un plazo de diez días para formular observaciones sobre la comunicación final. En este caso, la Comisión concedió dos semanas completas a tal fin. Cuando es necesaria una comunicación final adicional, se puede fijar un plazo más breve. Al contrario de lo que alega Hämmerling, la comunicación final adicional no era compleja ni fundamental. Más bien tuvo por objeto un aspecto específico, a saber, el objetivo de beneficio, que se explicó en un documento de dos páginas. En esta situación, conceder tres días para las observaciones era suficiente para que todas las partes ejercieran sus derechos de defensa.

8.2. Medidas antidumping definitivas

- (326) Deben establecerse medidas antidumping definitivas respecto a las importaciones del producto afectado originario de China, de conformidad con la regla de aplicación del derecho más bajo contemplada en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión comparó los márgenes de perjuicio y los márgenes de dumping. El importe de los derechos debe fijarse al nivel inferior de esos dos márgenes.
- (327) Por consiguiente, los tipos del derecho antidumping definitivo, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, deben ser los siguientes:

Cuadro 11

Tipos de derecho antidumping definitivo

Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping definitivo (%)
Grupo Xingyuan	106,7	55,07	55,07
Grupo Giti	56,8	29,56	29,56
Grupo Aeolus y Pirelli	85	37,29	37,29
Grupo Hankook	60,1	23,41	23,41
Otras empresas que cooperaron	71,5	32,39	32,39
Las demás empresas	106,7	55,07	55,07

- (328) Los tipos del derecho antidumping especificados para cada empresa en el presente Reglamento se han establecido sobre la base de las conclusiones de esta investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos individuales de derecho antidumping (en contraposición con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») son aplicables exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado y fabricado por las entidades jurídicas mencionadas. Las importaciones del producto afectado producido por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, han de estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.
- (329) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos del derecho antidumping individuales si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud deberá remitirse a la Comisión. La solicitud debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un anuncio en el que se informará sobre el cambio de nombre.
- (330) Para reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la gran diferencia entre los tipos de derechos, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas para las que se establezcan derechos antidumping individuales deben presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. La factura deberá cumplir los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deben someterse al derecho antidumping aplicable a «las demás empresas».
- (331) Para garantizar la correcta imposición efectiva de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a las demás empresas debe aplicarse tanto a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación como a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.
- (332) Habida cuenta de la jurisprudencia reciente del Tribunal de Justicia ⁽⁶²⁾, es conveniente establecer el tipo de interés de demora que debe abonarse en caso de reembolso de derechos definitivos, porque las disposiciones pertinentes vigentes en materia de derechos de aduana no prevén este tipo de interés, y la aplicación de las normativas nacionales llevaría a distorsiones indebidas entre los operadores económicos en función del Estado miembro elegido para el despacho de aduana.

⁽⁶²⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 18 de enero de 2017 Wortmann/Hauptzollamt Bielefeld, C-365/15, ECLI:EU:C:2017:19, apartados 35 a 39.

- (333) Como se menciona en el considerando 263 del Reglamento provisional, existe el riesgo de que los operadores utilicen la importación de ruedas equipadas con neumáticos chinos para eludir las medidas. Por tanto, la Comisión consideró adecuado hacer un seguimiento de las importaciones de ruedas, ruedas para remolques y ruedas para semirremolques equipadas con neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, a fin de minimizar los riesgos.
- (334) Hämmerling alegó que el Reglamento de base no proporciona a la Comisión una base jurídica para clasificar las mercancías a efectos aduaneros y que, por tanto, el artículo 1, apartado 5, del Reglamento provisional era ilegal. Como se indica en el considerando 263 del Reglamento provisional, según las notas explicativas del sistema armonizado (NESA) relativas a las partidas 8708 y 8716, las ruedas para remolques y las ruedas para semirremolques equipadas con neumáticos deben clasificarse en las partidas 8708 y 8716. En dicho considerando se explicaba la intención de la Comisión de supervisar las importaciones de neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, que estén montados en ruedas y que estén correctamente clasificados con arreglo a la legislación aduanera en el capítulo 87 de la nomenclatura combinada ⁽⁶³⁾. Con el fin de aclarar que la Comisión no tenía la intención de clasificar las mercancías a efectos aduaneros sobre la base del Reglamento de base, sino que pretendía controlar las importaciones, se redactó en consecuencia el texto pertinente del artículo correspondiente del presente Reglamento, a saber, el artículo 1, apartado 4.

8.3. Forma de las medidas

- (335) El Grupo Aeolus alegó que la medida antidumping debe adoptar la forma de un derecho *ad valorem*. En su opinión, un derecho fijo infringiría el artículo 7, apartado 2, y el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, que exige que el derecho antidumping provisional y definitivo no exceda del margen adecuado para eliminar el perjuicio ocasionado a la industria de la Unión. Así, la solución más adecuada sería que la Comisión aplicara diferentes derechos *ad valorem* sobre la base de la segmentación del mercado en los niveles 1, 2 y 3. El Grupo Aeolus alegó que esto estaría en consonancia con las consideraciones de la Comisión sobre la importancia de evitar medidas desproporcionadas para los neumáticos de alta calidad y la necesidad de eliminar el perjuicio para la industria de la Unión en el caso de los neumáticos con características físicas distintas, creando así un mercado mucho más sano.
- (336) Como se señala en el considerando 302, la Comisión revisó el margen de perjuicio y estableció un objetivo de beneficio por nivel. Por lo tanto, consideró que el derecho fijo resultante eliminaba correctamente el perjuicio para la industria de la Unión y se aplicaba proporcionalmente a los distintos niveles.
- (337) La CRIA y la CCCMC alegaron que los derechos fijos son inadecuados, en particular para el nivel 3, y propusieron que la Comisión considerase la posibilidad de imponer derechos *ad valorem* o, alternativamente, derechos fijos para productos de alta calidad y derechos *ad valorem* para productos de baja calidad. Además, algunas partes alegaron que la Comisión debía tener en cuenta el tamaño de los neumáticos, ya que la diferencia de tamaño se refleja en el precio del neumático. La CRIA y la CCCMC solicitaron también un derecho *ad valorem* más apropiado.
- (338) El Grupo Giti y Prometeon alegaron que el derecho debía adoptar la forma de un derecho variable según el cual los neumáticos por encima de un precio mínimo de importación (PMI) o de un PMI por nivel no estarían sujetos a derechos. Por otra parte, el Grupo Giti alegó que los productores que no cooperaron debían seguir estando sujetos al derecho *ad valorem* residual, a fin de excluir los niveles 1 y 2 del ámbito de aplicación de las medidas finales.
- (339) Como se señala en el considerando 302, la Comisión revisó el margen de perjuicio y estableció un objetivo de beneficio por nivel. Por lo tanto, consideró que el derecho fijo resultante eliminaba correctamente el perjuicio para la industria de la Unión y se aplicaba proporcionalmente a los distintos niveles.
- (340) En cuanto a las alegaciones de que un PMI para todos los niveles o un PMI por nivel serían más apropiados para eliminar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping, la Comisión consideró lo siguiente:
- No hay una definición aceptable de las diferencias de calidad derivadas únicamente de las características físicas; las diferencias por nivel también se derivan de las marcas, la percepción de los clientes y la capacidad de recauchutado. Por tanto, no es posible trazar una frontera con la cual las aduanas puedan operar.
 - La distribución de los neumáticos importados principalmente a través de filiales vinculadas y de importadores no vinculados, pero con una relación de negocios muy estrecha y duradera, es muy compleja. Hacer un seguimiento de esta vasta red de actividades es prácticamente imposible.

⁽⁶³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1925 de la Comisión, de 12 de octubre de 2017, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común (DO L 282 de 31.10.2017, p. 1).

— Los importadores suelen importar también otros neumáticos que no son los investigados (como los neumáticos para automóviles). Esto plantea un elevado riesgo de sobornos y acuerdos de compensación.

- (341) En cuanto a las alegaciones de que la forma de las medidas debía ser *ad valorem*, la Comisión sostuvo que un derecho *ad valorem* supondría un incentivo para seguir importando la gama de productos más baja, como se explicó en los considerandos 270 y 271 del Reglamento provisional. Por lo que respecta a los tamaños, la Comisión constató que los neumáticos pequeños representaban alrededor del 15 % del volumen de las exportaciones de los productores chinos incluidos en la muestra, y que los importadores normalmente importan todos los tamaños. Por lo tanto, la Comisión concluyó que esta consideración no invalidaba las ventajas de imponer un derecho fijo.
- (342) Por ello, mantuvo los derechos fijos como forma de las medidas definitivas.
- (343) El Grupo Xingyuan alegó que el precio de importación utilizado para calcular el derecho fijo indicaba erróneamente los costes posteriores a la importación. La Comisión aceptó la alegación y ajustó los cálculos en consecuencia.

8.4. Percepción definitiva de los derechos provisionales

- (344) Teniendo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el nivel de perjuicio causado a la industria de la Unión, deben percibirse definitivamente los importes garantizados por el derecho antidumping provisional fijado en el Reglamento provisional. Deben liberarse los importes garantizados superiores al tipo de derecho definitivo determinado con arreglo al artículo 1, apartado 2, del presente Reglamento.
- (345) La Comisión ha sido informada de que la empresa Chonche Auto Double Happiness Tyre Corp., Ltd. (código TARIC adicional C333), cambió su nombre por el de Aeolus Tyre (Taiyuan) Co., Ltd. a partir del 13 de agosto de 2018. Por lo tanto, todas las medidas que se aplicaron provisionalmente a Chonche Auto Double Happiness Tyre Corp., Ltd. se aplicarán a Aeolus Tyre (Taiyuan) Co., Ltd.
- (346) El Comité establecido por el artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036 no ha emitido dictamen alguno,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

- Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, actualmente incluidos en los códigos NC 4011 20 90 y ex 4012 12 00 (código TARIC 4012 12 00 10) y originarios de la República Popular China.
- Los derechos antidumping definitivos aplicables, en EUR por artículo del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas indicadas a continuación, serán los siguientes:

Empresa	Derecho antidumping definitivo (en EUR/artículo)	Código TARIC adicional
Xingyuan Tire Group Co. Ltd.; Guangrao Xinhongyuan Tyre Co., Ltd.	61,76	C331
Giti Tire (Anhui) Company Ltd.; Giti Tire (Fujian) Company Ltd.; Giti Tire (Hualin) Company Ltd.; Giti Tire (Yinchuan) Company, Ltd.	47,96	C332
Aeolus Tyre Co., Ltd.; Aeolus Tyre (Taiyuan) Co., Ltd.; Qingdao Yellow Sea Rubber Co., Ltd.; Pirelli Tyre Co., Ltd.	49,44	C333
Chongqing Hankook Tire Co., Ltd.; Jiangsu Hankook Tire Co., Ltd.	42,73	C334
Otras empresas que cooperaron enumeradas en el anexo	49,31	
Las demás empresas	61,76	C999

3. La aplicación de los tipos del derecho individuales especificados para las empresas enumeradas en el apartado 2 o en el anexo estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida en la que figure una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «El abajo firmante certifica que el/los [artículo(s)] del (producto afectado) a que se refiere la presente factura, vendido(s) para su exportación a la Unión Europea, ha(n) sido fabricado(s) por (nombre y domicilio social de la empresa) (código TARIC adicional) en la República Popular China. Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta». En caso de que no se presente esta factura, será aplicable el derecho calculado para todas las demás empresas.

4. La Comisión supervisará las importaciones de ruedas, las ruedas para remolques y las ruedas para semirremolques equipadas con neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, clasificados en los códigos TARIC 8708 70 10 15, 8708 70 10 80, 8708 70 50 15, 8708 70 50 80, 8708 70 91 15, 8708 70 99 15, 8716 90 90 15 y 8716 90 90 80.

5. Salvo especificación en contrario, se aplicarán las disposiciones pertinentes vigentes en materia de derechos de aduana. Los intereses de demora que deban abonarse en caso de reembolso que genere un derecho al pago de dichos intereses se calcularán al tipo aplicado por el Banco Central Europeo a sus principales operaciones de refinanciación, publicado en la Serie C del *Diario Oficial de la Unión Europea*, vigente el primer día natural del mes de vencimiento, incrementado en un tres puntos y medio.

6. En caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio pagado o pagadero se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana, de conformidad con el artículo 131 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión, el importe del derecho antidumping establecido en el apartado 2 se reducirá en un porcentaje que corresponda a la proporción del precio realmente pagado o pagadero.

Artículo 2

Siempre que un nuevo productor exportador de la República Popular China presente pruebas suficientes a la Comisión de que:

- no exportó a la Unión el producto descrito en el artículo 1, apartado 1, durante el período comprendido entre el 1 de julio de 2016 y el 30 de junio de 2017,
- no está vinculado a ningún exportador o productor de la República Popular China sujeto a las medidas antidumping impuestas por el presente Reglamento,
- ha exportado realmente a la Unión el producto afectado después del período de investigación en el que se basan las medidas, o ha contraído una obligación contractual irrevocable para exportar una cantidad significativa a la Unión,

la Comisión podrá modificar el artículo 1, apartado 2, añadiendo el nuevo productor exportador a la lista de empresas que cooperaron no incluidas en la muestra y, en consecuencia, sujetas al derecho medio ponderado no superior a 49,31 EUR por artículo.

Artículo 3

Se percibirán de manera definitiva los importes garantizados por los derechos antidumping provisionales establecidos con arreglo al Reglamento de Ejecución (UE) 2018/683 de la Comisión. Se liberarán los importes garantizados por encima del importe definitivo en euros por artículo de los derechos antidumping contemplados en el artículo 1, apartado 2, del presente Reglamento.

Artículo 4

Queda derogado el Reglamento de Ejecución (UE) 2018/163 de la Comisión.

Artículo 5

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

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

Hecho en Bruselas, el 18 de octubre de 2018.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO

Productores exportadores chinos que cooperaron no incluidos en la muestra:

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
Bayi Rubber Co., Ltd.	C335
Bridgestone (Huizhou) Tire Co., Ltd.	C336
Briway Tire Co., Ltd.	C337
Chaoyang Long March Tyre Co., Ltd.	C338
Goodyear Dalian Tire Company Limited	C339
Guizhou Tyre Co., Ltd.	C340
Jiangsu General Science Technology Co., Ltd.	C341
Megalith Industrial Group Co., Ltd.	C342
Michelin Shenyang Tire Co., Ltd.	C343
Nanjing Kumho Tire Co., Ltd.	C344
Ningxia Shenzhou Tire Co., Ltd.	C345
Prinx Chengshan (Shandong) Tire Co., Ltd.	C346
Qingdao Doublestar Tire Industrial Co., Ltd.	C347
Qingdao Fudong Tyre Co., Ltd.	C348
Qingdao Hairunsen Tyre Co., Ltd.	C349
Qingdao GRT Rubber Co., Ltd.	C350
Sailun Jinyu Group Co., Ltd.	C351
Shaanxi Yanchang Petroleum Group Rubber Co., Ltd.	C352
Shandong Kaixuan Rubber Co., Ltd.	C353
Shandong Changfeng Tyres Co., Ltd.	C354
Shandong Haohua Tire Co., Ltd.	C355
Shandong Hawk International Rubber Industry Co., Ltd.	C356
Shandong Hengfeng Rubber & Plastic Co., Ltd.	C357
Shandong Hengyu Science & Technology Co., Ltd.	C358
Shandong Homerun Tires Co., Ltd.	C359
Shandong Huasheng Rubber Co., Ltd.	C360
Shandong Hugerubber Co., Ltd.	C361
Shandong Jinyu Tire Co., Ltd.	C362
Shandong Linglong Tyre Co., Ltd.	C363
Shandong Mirage Tyres Co., Ltd.	C364

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
Shandong Vheal Group Co., Ltd.	C365
Shandong Wanda Boto Tyre Co., Ltd.	C366
Shandong Wosen Rubber Co., Ltd.	C367
Shandong Yongfeng Tyres Co., Ltd.	C368
Shandong Yongsheng Rubber Group Co., Ltd.; Shandong Santai Rubber Co., Ltd.	C369
Shandong Yongtai Group Co., Ltd.	C370
Shanghai Huayi Group Corp. Ltd.; Double Coin Group (Jiang Su) Tyre Co., Ltd.	C371
Shengtai Group Co., Ltd.	C372
Sichuan Kalevei Technology Co., Ltd.	C373
Toyo Tire (Zhucheng) Co., Ltd.	C374
Triangle Tyre Co., Ltd.	C375
Weifang Goldshield Tire Co., Ltd.	C376
Weifang Shunfuchang Rubber And Plastic Products Co., Ltd.	C377
Xuzhou Armour Rubber Company Ltd.	C378
Zhongce Rubber Group Co., Ltd.	C379