

REGLAMENTO (UE) N° 404/2010 DE LA COMISIÓN

de 10 de mayo de 2010

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de la República Popular China

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ (el «Reglamento de base») y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 13 de agosto de 2009, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión de determinadas ruedas de aluminio originarias de la República Popular China («el país afectado» o «China»).
- (2) El procedimiento se incoó a consecuencia de una denuncia presentada el 30 de junio de 2009 por la Association of European Wheel Manufacturers (EUWA) («el denunciante») en nombre de productores que representan un porcentaje elevado, en este caso más del 50 %, de la producción total de la Unión de determinadas ruedas de aluminio. La denuncia incluía pruebas de dumping respecto a dicho producto y del importante perjuicio resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento al denunciante, a los productores de la Unión mencionados en la denuncia, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores de la República Popular China, a los importadores, comerciantes, usuarios, proveedores y asociaciones notoriamente afectados, así como a los representantes de China. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Se concedió una audiencia a todas las partes interesadas que la solicitaron y que pudieron demostrar que existían razones particulares por las que debían ser oídas.
- (5) Habida cuenta del elevado número de productores exportadores de la República Popular China, de importadores y de productores de la Comunidad, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo para la determinación del dumping y del perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiese decidir si era necesario el muestreo

y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores, importadores y productores de la Unión que se diesen a conocer y que facilitasen la información especificada en el anuncio de inicio.

- (6) En total, se manifestaron y facilitaron la información solicitada en el plazo establecido 36 empresas o grupos de empresas vinculadas («grupos») de China. Estas 36 empresas o grupos produjeron y/o exportaron el producto afectado al mercado de la Unión Europea durante el período de investigación y manifestaron su deseo de estar incluidos en la muestra. Pasaron a estar consideradas como empresas que cooperaron y fueron tenidas en cuenta para su inclusión en la muestra. El grado de cooperación de China, es decir, el porcentaje de exportaciones a la UE correspondiente a las empresas chinas que cooperaron respecto del total de las exportaciones chinas a la UE, fue superior al 90 %.
- (7) Previa consulta a las partes interesadas, de conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, una muestra basada en el mayor volumen de exportaciones que razonablemente puede ser investigado dentro del plazo disponible y teniendo también en cuenta la distribución geográfica de las empresas o grupos que cooperaron. La muestra seleccionada se compone de cuatro (grupos de) empresas, que representan el 47 % de las exportaciones a la UE de las 36 empresas o grupos que cooperaron, y alrededor del 43 % de las exportaciones totales a la UE procedentes de China. Las autoridades de la República Popular China y la Cámara de Comercio de China se pusieron de acuerdo en la elección de la muestra realizada por la Comisión, pero solicitaron que se incluyeran en la misma al menos otros dos (grupos de) empresas. Sin embargo, dado que la muestra seleccionada inicialmente está formada por 20 empresas pertenecientes a cuatro grupos, se decidió que no se podría agregar ninguna empresa o grupo más, ya que no permitiría la realización de las investigaciones dentro de los plazos legales.
- (8) Cinco productores exportadores de la República Popular China que no habían sido incluidos en la muestra solicitaron un examen individual y facilitaron la información pertinente en el plazo fijado, a efectos de la aplicación del artículo 9, apartado 6, y del artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Sin embargo, ante el tamaño de la muestra, que incluía a cuatro grupos con muchas empresas implicadas, la Comisión concluye, de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, que no se puede realizar un examen individual de los productores exportadores de la República Popular China porque sería excesivamente gravoso e impediría terminar la investigación a su debido tiempo.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 190 de 13.8.2009, p. 22.

- (9) Para que los productores exportadores de China que lo desearan pudieran presentar una solicitud de trato de economía de mercado o de trato individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, la Comisión envió formularios de solicitud a los productores exportadores chinos que lo solicitaron y a las autoridades chinas.
- (10) El aviso de inicio se envió a unos 40 productores de ruedas de aluminio de la Unión. Se recibieron 17 respuestas. Se incluyeron en la muestra cinco grupos de empresas, ya que se consideraron representativas de la producción total de la Unión en volúmenes de ventas y de producción en la UE (más del 75 %), cobertura geográfica y tipo de actividad, es decir, las ventas a los fabricantes de equipos originales y en el denominado mercado secundario; véase el considerando 19 y siguientes para más detalles. Aunque la mayoría de las ventas de los productores de la muestra de la UE estaban dirigidas al segmento de los fabricantes de equipos originales, dos de los productores de la muestra también vendieron en el segmento del mercado secundario. También estaban representadas en la muestra empresas no denunciantes.
- (11) Durante la investigación, las partes presentaron más alegaciones relativas a supuestas diferencias entre el segmento de los fabricantes de equipos originales y el del mercado secundario. Para obtener más información pertinente, se decidió ampliar la muestra a un (importante) productor adicional presente en el segmento del mercado secundario.
- (12) Los denunciantes solicitaron que sus nombres se mantuvieran en secreto por temor a tener que enfrentarse a represalias por parte de clientes o competidores. La Comisión consideró que existía efectivamente una posibilidad significativa de represalias y aceptó que los nombres no fueran divulgados. Tras el inicio, todas las empresas que cooperaron aceptaron desvelar sus nombres como cooperantes, pero no como denunciantes, si era el caso.
- (13) El anuncio de inicio se envió a unos 80 importadores/usuarios de ruedas de aluminio. Se recibieron 40 respuestas de empresas que representaban en torno a un tercio de las importaciones totales procedentes de China. Doce de estas respuestas se recibieron de los importadores y el resto, de usuarios de las importaciones. Se seleccionó una muestra de siete empresas (cinco importadores y dos usuarios de las importaciones).
- (14) La Comisión envió cuestionarios a los seis productores de la Unión que figuraban en la muestra, a los productores exportadores de la muestra seleccionada por la República Popular China y a los que solicitaron trato individual, así como a los siete importadores seleccionados en la muestra. Además, se enviaron cuestionarios a los usuarios y a los otros productores que cooperaron.
- (15) Respondieron al cuestionario cuatro productores exportadores chinos incluidos en la muestra y cinco productores exportadores chinos que solicitaron trato individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. También se recibieron respuestas de los seis productores incluidos en la muestra de la Unión, de tres importadores no vinculados a un productor exportador, de otros nueve productores de la UE y de trece usuarios. Se recibieron igualmente de la Cámara de Comercio China y de dos asociaciones de usuarios.
- (16) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación provisional de la existencia de dumping, del perjuicio derivado y del interés de la Unión, y llevó a cabo inspecciones en las instalaciones de las siguientes empresas:
- a) Productores de la Unión
- Grupo Borbet:
Borbet Solingen GmbH — Alemania
 - Grupo Heyes Lemmerz:
Heyes Lemmerz Alukola, s.r.o. — República Checa
Heyes Lemmerz Italy Holding s.r.l. — Italia
 - Grupo Ronal:
Ronal AG — Suiza
Ronal Polska Sp. z o.o. — Polonia
 - Speedline s.r.l. — Italia
 - Mapsa S. Coop. L. — España
 - AEZ — Alemania
 - Française de Roues S.A.S.V. — Francia
- b) Productores exportadores y empresas vinculadas de China
- Baoding Lizhong Wheels Manufacturing Co. Ltd. (Baoding)
 - Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd (Wanfeng)
 - YHI Manufacturing (Shanghai) Co. Ltd (YHI)
 - CITIC Dicastal Wheel Manufacturing (CITIC)
- c) Empresas vinculadas de la Unión
- OZ Deutschland, Biberbach (Alemania)
 - OZ SpA, Bassano del Grappa (Italia)
- d) Empresas vinculadas de Singapur
- OZ Asia
 - YHI Manufacturing
- e) Usuarios
- Renault — Francia
 - BMW — Alemania
- (17) Como era necesario determinar un valor normal para los productores exportadores a los que no se podía conceder el TEM, se efectuó una inspección para determinarlo con arreglo a los datos de Turquía como país análogo, en los locales de las siguientes empresas:
- f) Productores de Turquía
- CMS Jant ve Makina Sanayi A.Ş.
 - Hayes Lemmerz İnci Alüminyum.

3. Período de investigación

- (18) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2008 y el 30 de junio de 2009 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2006 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (19) El producto afectado consiste en ruedas de aluminio de vehículos automóviles de las partidas NC 8701 a 8705, con sus accesorios o sin ellos y equipadas o no de neumáticos, originarias de la República Popular China («el producto afectado»), clasificadas actualmente en los códigos NC ex 8708 70 10 y ex 8708 70 50.
- (20) El producto afectado se vende en la Unión a través de dos canales de distribución: al segmento de los fabricantes de equipos originales y el denominado mercado secundario. En el segmento de los fabricantes de equipos originales, los fabricantes de automóviles organizan licitaciones para la adquisición de ruedas de aluminio (unos dos años antes del lanzamiento de un nuevo modelo de coche) y participan en el proceso de desarrollo de una nueva rueda que va a llevar su marca. Tanto los productores de la Unión como los exportadores chinos compiten en las mismas licitaciones. En el sector del mercado secundario, los fabricantes se encargan del diseño, el desarrollo y el marcado de las ruedas de aluminio para ser luego vendidas a los mayoristas, a los minoristas, a las empresas de tuneado, a las tiendas de reparación de automóviles, etc.
- (21) Un exportador alegó que las ruedas de aluminio destinadas al segmento de los fabricantes de equipos originales deben excluirse de la definición del producto objeto del procedimiento, ya que se montan únicamente en coches nuevos, mientras que las ruedas de aluminio destinadas al segmento del mercado secundario están concebidas para reemplazar la rueda del fabricante de equipos originales durante la vida útil de un modelo de automóvil. La alegación resulta contradictoria, ya que confirma que las «ruedas de aluminio para el mercado secundario» se fabrican par ser montadas y funcionar en la misma medida que las «ruedas de aluminio para los fabricantes de equipos originales». De hecho, las «ruedas de aluminio para el mercado secundario» pueden fabricarse siguiendo diferentes procesos de producción⁽¹⁾, en todos los diámetros y pesos, con los diferentes tipos de acabado, etc. La diferencia entre las «ruedas de aluminio para los fabricantes de equipos originales» y las «ruedas de aluminio para el mercado secundario» estriba únicamente en los diferentes canales de distribución que dan lugar a la participación de la industria del automóvil en el proceso de desarrollo y diseño de la rueda. También se ha afirmado que la fijación de precios de las «ruedas de aluminio para los fabricantes de equipos originales» y de las «ruedas de aluminio para el mercado secundario» son diferentes; las primeras están vinculadas a las variaciones de precios de la Bolsa de Metales de Londres (BML). De hecho, los

fabricantes de automóviles utilizan una fórmula de precios denominada de base cero. Consta de tres elementos: 1) precio del aluminio (variable, vinculado a la BML), 2) valor añadido, costes de transformación, y 3) una prima fija de calidad. Este método de fijación de los precios se ajusta a las necesidades de la industria automovilística, pero los componentes del coste de ambos tipos de ruedas son los mismos.

- (22) Por ello, aunque tengan canales de distribución diferentes comparten las mismas características físicas y técnicas y son intercambiables. Por lo tanto, se consideran un producto único y homogéneo. Además, las ruedas de aluminio se venden y se importan de China en cantidades significativas a través de ambos canales de ventas. A la luz de estos resultados, se concluye provisionalmente que no se justifica la exclusión de las «ruedas de aluminio para los fabricantes de equipos originales» de la definición del producto objeto de la investigación.
- (23) Una parte interesada alegó que debían excluirse las ruedas de los *karts* porque no corresponderían a las partidas 8701 a 8705 de la NC. Sin embargo, dicha parte no pudo demostrar de manera concluyente que los *karts* no puedan incluirse en las partidas de la NC previamente mencionadas; por lo tanto, se rechazó provisionalmente la alegación.
- (24) La misma parte alegó que las ruedas de los vehículos todo terreno también deben excluirse del ámbito del producto, ya que estas ruedas serían fundamentalmente diferentes de las ruedas fabricadas para otros vehículos automóviles. Sin embargo, algunos vehículos todo terreno podrían clasificarse en las partidas NC 8701 a 8705 y, por lo tanto, sus ruedas entran en la definición del producto objeto de esta investigación. Por consiguiente, esta alegación se rechazó provisionalmente.

2. Producto similar

- (25) Se comprobó que el producto afectado y las ruedas de aluminio fabricadas y vendidas en el mercado interior de la República Popular China, y en el mercado interior de Turquía, que se utilizó provisionalmente como país análogo, así como las ruedas de aluminio fabricadas y vendidas en la Unión por la industria de la misma tenían los mismos usos y características físicas, químicas y técnicas básicas. Por lo tanto, estos productos se consideran provisionalmente «producto similar» a efectos de lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Trato de economía de mercado

- (26) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones procedentes de la República Popular China, el valor normal se determina de conformidad con los apartados 1 a 6 del mencionado artículo para los productores que cumplan los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. Solo para facilitar su consulta, estos criterios figuran a continuación en forma resumida:

⁽¹⁾ Ruedas moldeadas, fluorneadas, forjadas y en dos y tres partes.

- las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las señales del mercado, y sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores de mercado;
 - las empresas poseen exclusivamente un juego de libros contables básicos que se utilizan a todos los efectos y que son auditados con la adecuada independencia conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC);
 - no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;
 - las leyes relativas a la propiedad y la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad; y
 - las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.
- (27) En la presente investigación, todos los grupos exportadores incluidos en la muestra solicitaron trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base y respondieron al formulario de solicitud de trato de economía de mercado dentro de los plazos fijados.
- (28) Para todos los grupos exportadores incluidos en la muestra, la Comisión recabó toda la información necesaria, y comprobó todos los datos consignados en la solicitud de concesión de trato de economía de mercado en las instalaciones de los grupos en cuestión.
- (29) La investigación reveló que no podía concederse el trato de economía de mercado a ninguno de los cuatro grupos chinos de empresas, debido a que ninguno cumplía todos los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base por las razones siguientes:

Criterio 1

- (30) Ninguno de los grupos exportadores incluidos en la muestra pudo demostrar que cumple el criterio 1, debido a la interferencia del Estado en las decisiones sobre la principal materia prima (aluminio).
- (31) En todos los grupos incluidos en la muestra, la mayor parte del aluminio utilizado para la producción de ruedas de aluminio se adquiere en el mercado interior chino mediante contratos a largo plazo. Los precios están basados en las cotizaciones del aluminio primario en los mercados al contado chinos, más una tasa de transformación; y en el caso de una empresa también en la Bolsa de Futuros de Shanghai (SHFE). A este respecto, hay que destacar que la cotización en los mercados al contado va en paralelo con la SHFE.
- (32) Hay que señalar que el Estado chino tiene un papel fundamental en la fijación de los precios del aluminio primario e interfiere en el mercado de forma continua con una serie de herramientas.
- (33) En primer lugar, el aluminio primario para la exportación está sujeto a un IVA del 17 % (mientras que el IVA sobre las exportaciones de productos terminados se reembolsa), más un impuesto a la exportación del 15 %.
- (34) En segundo lugar, el Estado interfiere con los mecanismos de fijación de los precios en la Bolsa de Futuros de

Shanghai, que es una bolsa cerrada para las empresas registradas en China y para los ciudadanos chinos. Esta intervención del Estado en el precio de los mecanismos de fijación de la SHFE está ligada a su situación como vendedor de aluminio primario y como comprador a través de la Oficina de Reserva Estatal y de otros organismos del Estado. Además, el Estado fija límites de precios diarios a través de las reglas de la SHFE que han sido aprobadas por el regulador estatal, la Comisión Reguladora de Valores de China (CSRC).

- (35) Otro ejemplo de interferencia del Estado es el reciente paquete de estímulo del Gobierno chino, con el que pretende limitar los efectos de la crisis económica. A finales de 2008, la Oficina de Reservas del Estado inició un plan para comprar aluminio a fundiciones con el fin de ayudarlas a operar a medida que la crisis financiera mundial reducía la demanda. Esas compras apoyadas por el Estado absorbieron la mayoría de las existencias en el mercado interior, aumentando los precios durante el primer semestre de 2009.
- (36) Esto se consideró un factor subyacente de la interferencia del Estado en las decisiones de las empresas sobre las materias primas. De hecho, el actual sistema chino con elevados derechos de exportación y ausencia de reembolso del IVA para la exportación de aluminio primario y otras materias primas, en combinación con la inexistencia de impuestos a la exportación y el reembolso del IVA a la exportación de los productos transformados y la interferencia del Estado en la fijación de precios en la SHFE, ha llevado esencialmente a una situación en la que los precios chinos del aluminio siguen siendo el resultado de la intervención del Estado. Esto ha llevado a una situación en la que, históricamente, los precios en la Bolsa de Metales de Londres (BML) se han distanciado considerablemente de los del mercado chino⁽¹⁾. Entre mediados de 2005 y finales de 2008, los precios en la BML han sido perceptiblemente más altos que los existentes en los mercados chinos, poniendo de manifiesto la falta de cualquier arbitraje significativo entre los mercados chinos y los mercados del resto del mundo.
- (37) Así pues, las múltiples distorsiones inducidas por el Estado en los precios del aluminio primario de China afectan a las decisiones de los productores chinos de ruedas de aluminio al adquirir materias primas. Además, estas distorsiones les conceden una ventaja, en el sentido de que normalmente adquieren sus productos en el mercado chino, de los proveedores locales que utilizan los precios de los mercados chinos al contado (o del SHFE) como referencia, pero también pueden comprar ciertas cantidades a precios de la BML cuando los precios en el mercado chino son más elevados como resultado de la intervención del Estado.

⁽¹⁾ Excepcionalmente, no ha sido el caso durante algunos meses del período de investigación del presente procedimiento. Esta subida de precios en los mercados chinos del aluminio ha sido el resultado de un paquete de estímulo del Gobierno chino con el fin de limitar los efectos de la crisis económica (a finales de 2008, la Oficina de Reservas del Estado inició un plan para comprar aluminio a fundiciones con el fin de ayudarlas a operar a medida que la crisis financiera mundial reducía la demanda. Esas compras apoyadas por el Estado absorbieron la mayoría de las existencias en el mercado interior en marzo y abril, aumentando los precios durante el primer semestre de 2009).

- (38) Por otra parte, además de la situación general antes descrita, otros tres grupos no cumplen otros requisitos del criterio 1, debido a una interferencia significativa del Estado en relación con decisiones comerciales importantes. Para uno de los grupos, una empresa de propiedad estatal tiene unos derechos de veto desproporcionados sobre determinadas decisiones fundamentales en relación con su participación en dos de sus empresas. Para la mayoría de las empresas del otro grupo, algunas de las decisiones principales están sujetas a interferencias significativas del Estado, bien porque las empresas son 100 % de propiedad estatal o porque el director que representa al accionista estatal tiene derechos de veto sobre importantes decisiones de la empresa. Por otra parte, a pesar de que las empresas afirmen lo contrario, la investigación ha revelado que el Departamento Estatal de Trabajo local tiene derechos de veto sobre el empleo de los trabajadores en dos de estas empresas. Por último, en el caso de un tercer grupo, la familia que lo controla tiene vínculos con el partido gobernante y una de las empresas pertenecientes al grupo está sujeta a interferencias significativas del Estado para determinadas decisiones importantes, dado que el director que representa a un accionista de propiedad estatal tiene derecho de veto sobre las decisiones importantes de la empresa.

Criterio 2

- (39) Para un grupo, hay una clara infracción de los principios básicos de contabilidad en todas sus empresas. En particular, no se han respetado la NIC 1 (Presentación de estados financieros), la NIC 12 (Impuesto sobre las ganancias) y la NIC 16 (Inmovilizado material). Por lo tanto, se considera que las cuentas no se elaboraron ni se auditaron con arreglo a las Normas Internacionales de Contabilidad. Para otro grupo, los servicios de la Comisión encontraron que se incumplían la NIC 1 y la NIC 31.

Criterio 3

- (40) Para un grupo, existen claras distorsiones relacionadas con los derechos de utilización del suelo y con la adquisición de inmovilizado por parte de varias compañías, y la mayoría de las empresas pertenecientes al grupo se han beneficiado de regímenes fiscales preferentes, devoluciones de impuestos y subvenciones que constituyen distorsiones heredadas del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado. Estas distorsiones eran significativas, medidas por ejemplo en términos de volumen de negocios.
- (41) En cuanto a otro grupo de la muestra, tres de sus empresas se han beneficiado de regímenes fiscales preferenciales que constituyen distorsiones heredadas del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado. Estas distorsiones pueden considerarse significativas, por ejemplo en términos de volumen de negocios.
- (42) También se ha visto en el caso de otro grupo que dos de sus empresas no cumplen con el criterio 3. El primero de ellos ha pagado el derecho de utilización del suelo con un largo retraso con respecto a la fecha de vencimiento, sin incurrir en penalización alguna, a pesar de que en el contrato se contemplaban claramente. Esto supuso un

apoyo directo por parte del Estado (que es el dueño del suelo en última instancia) en la fase de puesta en marcha de la empresa. En cuanto a la segunda empresa, se estableció a raíz de la compra de los activos de un productor de propiedad estatal de ruedas de aluminio en condiciones no sujetas a las leyes del mercado que se tradujeron en un beneficio indebido en la fase inicial de la vida de la empresa.

- (43) Un grupo afirmó que la compra de activos de un productor de propiedad estatal se llevó a cabo en condiciones de mercado. Sin embargo, dicha parte no ha demostrado que la totalidad de la operación podría ser considerada libre de distorsiones heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado.
- (44) Por último, las empresas pertenecientes a otro grupo disfrutaron de importantes exenciones fiscales y apoyo financiero, lo cual tuvo un impacto significativo sobre su situación financiera, medida por ejemplo en términos de volumen de negocios.
- (45) La Comisión comunicó oficialmente las conclusiones en relación con el TEM a los grupos exportadores chinos afectados, a las autoridades de ese país, a la Cámara de Comercio China y al denunciante. También se les brindó la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídas en caso de que hubiera razones específicas para ello.
- (46) Un grupo mostró disconformidad con el hecho de que la Comisión no había tomado una decisión sobre el TEM en el plazo de tres meses establecido en el Reglamento de base, afirmando que los exportadores habían adoptado todas las medidas necesarias antes de esa fecha para permitir que la Comisión conociera el efecto que podría tener su decisión sobre esta situación en el cálculo del margen de dumping. Es decir, se reclama que el TEM debe ser evaluado en el plazo de tres meses siempre que las respuestas a los cuestionarios antidumping se hayan facilitado dentro de ese plazo. En caso contrario, existe el riesgo de que la información facilitada en el cuestionario antidumping pueda repercutir en la decisión de conceder el TEM.
- (47) Sin embargo, en las circunstancias del presente caso, hay que destacar que no se pudo adoptar una decisión sobre el TEM dentro del plazo de tres meses porque la mayor parte de la información sobre el mismo se recogió durante las visitas de inspección que finalizaron después de la fecha límite de tres meses. En cualquier caso, como ya se ha explicado, la decisión de denegar el TEM a los grupos exportadores de la muestra se basaba exclusivamente en una evaluación exhaustiva de los cinco criterios pertinentes sobre el TEM establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (48) En relación con el criterio 1, se ha alegado que sí existe arbitraje entre los mercados de China y la BML, porque se han producido algunas exportaciones menores de aluminio a China y desde China durante el período de investigación. Este argumento no puede aceptarse teniendo en cuenta las divergencias de precios entre los mercados chinos y la BML.

- (49) En cuanto al criterio 2, se plantearon varias cuestiones relacionadas con algunas de las incompatibilidades con diferentes NIC encontradas por la Comisión en las cuentas de dos empresas. Sin embargo, las alegaciones presentadas no permiten concluir que ninguna de estas dos empresas tenga un conjunto claro de libros contables verificados por auditores independientes de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad.
- (50) En relación con el criterio 3 se han presentado varias alegaciones. En primer lugar, se ha afirmado que el impacto de la ayuda financiera, los derechos sobre el suelo y otras ventajas tales como exenciones fiscales no han causado distorsiones significativas en la situación financiera de las empresas. Este argumento no puede aceptarse, puesto que el impacto de esos sistemas es significativo si se mide en términos de volumen de negocios.
- (51) También se ha señalado que varios de los regímenes de ayudas y ventajas fiscales no eran específicos a las empresas y, por lo tanto, no puede considerarse que sean el resultado de un efecto residual del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado. A este respecto, hay que señalar que en el análisis relativo al TEM se averigua si hay interferencia del Estado, independientemente de si es específica o no a cualquier empresa. En cualquier caso, el razonamiento que respalda la alegación es incorrecto. Las ventajas de las que gozan las empresas en el presente caso pueden considerarse específicas a las empresas porque todas ellas se dirigen a determinado tipo de empresas: por ejemplo, debe tratarse de una empresa extranjera, establecida en una zona determinada, que ha llevado a cabo negociaciones *ad hoc* con las autoridades locales para recibir subvenciones, que adquiere equipos nacionales, modernización tecnológica, participación en ferias, inversiones en I+D, etc.
- (52) Por último, se ha argumentado que las exenciones y las deducciones en el impuesto sobre los beneficios para las empresas extranjeras, que entraron en vigor en 2005, no constituyen una distorsión heredada del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado. Esta interpretación no puede aceptarse. El criterio 3 no hace referencia a acciones limitadas en el tiempo (hasta 1998, cuando China empezó a aplicar normas de economía de mercado) o en su alcance, sino a acciones que implican la participación del Estado en la configuración del entorno empresarial a través de medidas que son típicas de una economía no sujeta a las leyes de mercado, como tipos impositivos discriminatorios.
- (53) Sobre la base de lo antedicho, ninguna de las empresas chinas que habían solicitado el TEM pudo demostrar que cumpliera los criterios enunciados en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. Por lo tanto, se consideró que debía rechazarse el TEM para todas estas empresas. Se consultó al Comité Consultivo, que no tuvo nada que objetar a esas conclusiones.
- ## 2. Trato individual
- (54) De acuerdo con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación del artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar, de acuerdo con el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, que los precios y las cantidades de sus exportaciones, así como las condiciones de las ventas, son determinados libremente, que las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado, y que no hay ninguna interferencia del Estado que permita eludir las medidas si se concede a los exportadores diferentes tipos de derecho.
- (55) Todos los grupos exportadores que solicitaron el TEM solicitaron también el trato individual (TI) ante la posibilidad de que no les fuera concedido el primero. Sobre la base de la información disponible, se establece provisionalmente que dos de los cuatro grupos de la República Popular China incluidos en la muestra cumplen todos los requisitos para el trato individual. A dos de los grupos incluidos en la muestra se les niega el trato individual. La interferencia del Estado en CITIC Dicastal y Baoding es tal que permite la elusión de las medidas si se ofrecen a los exportadores individuales diferentes tipos de derecho, en especial teniendo en cuenta que estos dos grupos tienen dos asociaciones temporales de empresas que fabrican el producto afectado.
- (56) De los cuatro grupos exportadores de China incluidos en la muestra, debería concederse el examen individual a los siguientes grupos:
- Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd.
 - YHI Manufacturing (Shanghai) Co. Ltd
- ## 3. Valor normal
- ### 3.1. Elección del país análogo
- (57) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concede el TEM debe determinarse sobre la base de los precios nacionales o del valor normal calculado en un país análogo.
- (58) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó su intención de utilizar Turquía como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.
- (59) Tan solo un exportador se opuso a esta opción y propuso Malasia como país alternativo, pero declaró posteriormente que las empresas malasias no deseaban cooperar con la Comisión.
- (60) La Comisión examinó si Turquía era una elección razonable como país análogo. Se concluyó que Turquía, con cinco productores nacionales y significativas importaciones de terceros países, es un mercado con alto grado de competencia. Además, no existían diferencias significativas en el proceso de producción entre los productores de Turquía y los de la República Popular China. A la vista de todo ello, la investigación consideró que no había ninguna razón para que Turquía no fuera adecuada para establecer el valor normal. Además, los productores turcos venden tipos del producto comparables a los exportados por China.

(61) Dos productores de Turquía respondieron al cuestionario enviado a todos los productores de ruedas de aluminio de Turquía.

(62) Se verificaron sobre el terreno los datos remitidos en la respuesta del productor turco que cooperó y se comprobó que se trataba de información fiable en la que podía basarse un valor normal.

(63) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que Turquía es un país análogo apropiado y razonable de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

3.2. Determinación del valor normal

(64) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal se estableció sobre la base de información verificada recibida del productor del país análogo, como figura a continuación:

(65) El producto afectado vendió cantidades representativas en el mercado interior turco.

(66) Se analizó si podía considerarse que las ventas se estaban realizando en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Para ello se estableció, en relación con cada tipo de producto, la proporción de ventas rentables a clientes independientes realizadas en el mercado interior durante el período de investigación.

(67) Cuando el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior a su coste de producción calculado, representaba más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo, y cuando el precio medio ponderado de ese tipo era igual o superior a su coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior. Este precio se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo realizadas durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no.

(68) Si el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de ese tipo, o si su precio medio ponderado era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada únicamente de las ventas lucrativas de ese tipo.

(69) Para un tipo de producto con el que no se hizo ninguna venta rentable, el valor normal se basó en los costes de fabricación del tipo de producto vendido en el mercado interior, más los gastos de venta, generales y administrativos (gastos «VGA») y un valor razonable para el beneficio en el mercado interior.

(70) Por último, para un número limitado de tipos del producto, el valor normal se calculó sobre la base del valor normal de los tipos del producto comparables, haciendo los ajustes oportunos por las diferencias físicas.

3.3. Precios de exportación

(71) En todos los casos en que el producto afectado se exportó a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, a partir de los precios de exportación efectivamente pagados o por pagar.

(72) En los casos en que las ventas se realizaron a través de un importador o un comerciante vinculado, los precios de exportación se calcularon de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base en función de los precios de reventa de ese importador/operador vinculado a los primeros clientes independientes de la Unión. Se realizaron ajustes para tener en cuenta todos los gastos realizados entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, así como el beneficio. En cuanto al margen de beneficio, se utilizó el beneficio obtenido por un importador/operador comercial no vinculados del producto en cuestión, dado que el beneficio real del importador/operador comercial vinculado no se consideró fiable por la relación existente entre los productores exportadores y el importador/operador comercial vinculado.

3.4. Comparación

(73) El valor normal y los precios de exportación se compararon utilizando los precios franco fábrica. Para garantizar una comparación ecuatorial entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

(74) La comparación de precios entre las ruedas exportadas de China y las vendidas en el mercado turco por los productores turcos que cooperaron se realizó distinguiendo las ventas a los fabricantes de equipos originales y las ventas en el mercado secundario.

(75) Por otro lado se hicieron los ajustes apropiados en relación con los costes de transporte, seguros, manipulación, los costes accesorios y de envasado, los créditos, los impuestos indirectos y los gastos bancarios en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

4. Márgenes de dumping

4.1. Productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra a los que se concedió el trato individual

(76) En el caso de las dos empresas incluidas en la muestra a las que se concedió el trato individual, los márgenes de dumping se establecieron comparando el valor normal medio ponderado determinado para el productor turco que cooperó plenamente con la media ponderada del precio de exportación a la Unión de cada empresa, según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base.

- (77) Los márgenes de dumping, expresados en porcentaje del precio de importación en la frontera de la Unión Europea no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
YHI Manufacturing (Shanghai) Co. Ltd	36,7 %
Zhejiang Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd	61,8 %

4.2. *Para todos los demás productores exportadores que cooperaron*

- (78) El margen de dumping para las empresas de la muestra a las que no se concedió el TEM o el TI y para las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra se calculó como media ponderada de los resultados de todas las empresas incluidas en la muestra. Para las dos empresas a las que no se concedió ni el TEM ni el TI los cálculos se realizaron de la forma descrita en el considerando 76. El margen de dumping, expresado en porcentaje del precio de importación en la frontera de la Unión Europea no despachado de aduana, es del 48,7 %.

4.3. *Para todos los demás productores exportadores*

- (79) Dado que la cooperación de China fue muy alta, el margen de dumping de ámbito nacional aplicable a los demás exportadores de dicho país se calculó utilizando el margen de dumping más elevado establecido sobre la base de las operaciones realizadas por un productor exportador que cooperó. Así pues, el margen de dumping residual, expresado en porcentaje del precio de importación en la frontera de la Unión Europea sin despacho de aduana, es del 69,3 %.

D. PERJUICIO

1. Producción de la Unión

- (80) Las ruedas de aluminio son fabricadas por unas 30 empresas, establecidas en muchos países de la UE. Las empresas que apoyaron la denuncia y cooperaron en la investigación representaban más del 85 % de la producción total de la Unión en el PI.
- (81) La producción total de la Unión y el apoyo a la investigación se ha establecido sobre la base de toda la información disponible, incluida la facilitada en la denuncia y la obtenida de los productores de la Unión antes y después de la apertura de la investigación, de los productores incluidos en la muestra y de otros productores que cooperaron. Esta información también permitió confirmar la existencia y el nivel de producción de los productores que no cooperaron en la investigación.
- (82) Se constató que un productor incluido en la muestra importaba y revendía el producto afectado en el mercado de la Unión desde China. Sin embargo, en comparación con sus ventas totales, las importaciones siguen siendo

marginales y no afectan a su calificación como productor de la Unión.

2. Consumo de la Unión

- (83) Durante el período considerado, el consumo en la Unión evolucionó del siguiente modo:

Consumo de la Unión	2006	2007	2008	PI
Unidades (en millones)	58 607	62 442	58 313	49 508
Índice 2006 = 100	100	107	99	84

- (84) El consumo de la Unión ⁽¹⁾ se ha establecido sumando las importaciones que figuran en los datos de Eurostat a las ventas en la UE de los productores de la Unión. Las importaciones de ruedas de aluminio corresponden a dos códigos ex NC que también incluyen otros productos. Para estimar el porcentaje de ruedas de aluminio que corresponde a cada código NC, su cuota importada correspondiente a los códigos NC 8708 70 10 y 8708 70 50 se estableció país por país sobre la base de la metodología sugerida en la denuncia. Como las importaciones se notificaron en peso, la conversión en unidades también se hizo con referencia a la metodología sugerida en la denuncia (utilizando un peso medio por unidad). Estos datos se cotejaron con los datos facilitados por los exportadores chinos incluidos en la muestra y quedaron confirmados. Las entregas de la UE se calcularon sumando las realizadas por los productores de la Unión incluidos en la muestra con las realizadas por los otros productores (datos recogidos en la fase previa al inicio, obtenidos de la denuncia y algunas estimaciones realizadas sobre la base de los datos de los productores incluidos en la muestra).

- (85) En conjunto, el consumo disminuyó un 15,5 % durante el período considerado, pero ha tenido una tendencia desigual, con una disminución importante del 15,1 % entre 2008 y el PI. Aumentó de 58,6 millones de unidades en 2006, a 62,4 millones de unidades en 2007, disminuyendo después a 58,3 millones de unidades en 2008 y a 49,5 millones de unidades en el PI.

3. Importaciones procedentes de la República Popular China

3.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones del producto afectado

- (86) La evolución de las importaciones procedentes de la República Popular China, en volumen y cuota de mercado, ha sido la siguiente:

⁽¹⁾ Se compararon dos cálculos de consumo, que dieron resultados similares. Como la mayor parte de la producción está «en orden», las existencias no desempeñan un papel importante en términos de volúmenes con respecto al consumo total. En el primer cálculo de la UE, la producción se añadió a las importaciones y se dedujeron las exportaciones. En el segundo cálculo se hizo un compendio de las importaciones y las ventas de la UE (datos de los productores incluidos en la muestra, minicuestionarios e hipótesis para el resto de productores). Se prefirió la segunda opción porque permite un nivel más alto de precisión en este caso.

Volúmenes de importación en millares de unidades	2006	2007	2008	PI
China	3 703	5 144	5 809	6 137
Índice 2006 = 100	100	139	157	166
Cuota porcentual de mercado	6,3	8,2	10	12,4

Fuente: Eurostat y datos sobre las ventas en la Unión de productores de la misma.

- (87) El volumen de las importaciones chinas aumentó de 3,7 millones de unidades en 2006 a 5,1 millones de unidades en 2007, 5,8 millones de unidades en 2008 y 6,1 millones de unidades en el PI. Así pues, aumentó más del 66 % entre 2006 y el PI.

- (88) La cuota de mercado de las importaciones chinas se duplicó. Aumentó de 6,3 % en 2006 a 8,2 % en 2007, 10 % en 2008 y 12,4 % en el PI. En conjunto, las importaciones chinas ganaron 6,1 puntos porcentuales de cuota de mercado durante el período considerado.

3.2. Precios de las importaciones

- (89) La siguiente tabla compara los precios medios de importación chinos (basados en Eurostat, ya que los cuestionarios de los exportadores solo se refieren al PI pero no a los años anteriores) con los precios medios de venta de los productores incluidos en la muestra de la Unión.

Euros/unidad	2006	2007	2008	PI
China	34,7	33,5	31,4	31,9
Productores incluidos en la muestra de la UE	49,7	49,7	48	46,5
Diferencial	15	16,2	16,6	14,6

- (90) Los precios medios de importación de China bajaron de manera continuada entre 2006 y 2008 un 9,5 %, aumentando después ligeramente en el PI un 0,5 %. Durante el período considerado los precios bajaron un 8 %.

- (91) Tomando como base esta comparación de precios, puede concluirse que los precios de importación chinos, globalmente, se situaron de forma continua y perceptible por debajo de los precios de los productores incluidos en la muestra durante el período considerado, forzando a estos últimos a reducir de manera importante sus propios precios.

3.3. Subcotización de los precios

3.3.1. Observaciones generales

- (92) El presente caso se caracteriza por la fractura segmentaria en dos canales de distribución: el segmento de los fabricantes de equipos originales y el del mercado secundario. Además, la mayoría de las ventas de los productores de

la Unión se concentra en el segmento de los fabricantes de equipos originales, mientras que las importaciones chinas se dirigen principalmente al segmento del mercado secundario (alrededor del 70 % de las importaciones procedentes de China). Así pues, existe una asimetría en la canalización segmentaria de las ventas de la industria de la Unión, por una parte, y de las importaciones chinas, por otra.

3.3.2. Subcotización

- (93) Se realizó una comparación entre los precios de venta en el mercado de la Unión de la industria de la Unión incluida en la muestra y los de las importaciones procedentes del país afectado. Los precios de venta pertinentes de la industria de la Unión incluida en la muestra eran los aplicados a los clientes independientes, ajustados, cuando procedía, a precio de fábrica, es decir, excluidos los fletes en la Unión y una vez deducidos descuentos y reducciones.

- (94) Estos precios se compararon con los precios aplicados por los productores exportadores chinos netos sin descuentos y ajustados, cuando procedía, al precio CIF en la frontera de la Unión, con un ajuste para tener en cuenta los costes de despacho de aduana y los costes posteriores a la importación.

- (95) La comparación puso de manifiesto, a partir de los datos presentados por los productores exportadores que cooperaron, que, durante el período de investigación, las importaciones del producto afectado se vendían en la Unión a precios subcotizados respecto a los de la industria de la Unión en una proporción que oscilaba entre el 22 % y el 37 % de estos últimos. Ese nivel de subcotización y la negativa evolución de los precios de la industria de la Unión que se explica a continuación, ponen claramente de manifiesto una bajada significativa de los precios.

- (96) Algunas partes alegaron que el nivel de subcotización debía calcularse por referencia al componente de «valor añadido» del precio solamente (excluido el coste del aluminio). Por supuesto, la utilización de esta metodología conduciría a un nivel incluso más elevado de subcotización. Sin embargo, dado que los niveles de subcotización calculados con referencia al precio total ya eran importantes, no se estudió más profundamente este método.

- (97) El alto nivel de subcotización, unido a la bajada de precios (véanse los considerandos 89 y siguientes) por parte de la industria de la Unión demuestra el pronunciado efecto del dumping en este caso.

- (98) Con el fin de evitar posibles preguntas relacionadas con las diferencias entre los dos segmentos, se ha realizado un análisis separado basado en la misma metodología descrita anteriormente para ambos segmentos. La subcotización es importante en ambos segmentos (entre el 13 % y el 30 % para las ventas a los fabricantes de equipos originales y entre el 56 % y el 63 % para las ventas del mercado secundario).

4. Importaciones procedentes de terceros países distintos de China

- (99) El siguiente cuadro refleja la evolución de las importaciones procedentes de terceros países distintos de China.

Volumen de importaciones (en millares de unidades)	2006	2007	2008	PI
Turquía	4 140	4 522	4 021	3 426
Índice 2006 = 100	100	109	97	83
Cuota porcentual de mercado	7,1	7,2	6,9	6,9
Noruega	1 079	1 210	1 106	520
Índice 2006 = 100	100	112	102	48
Cuota porcentual de mercado	1,8	1,9	1,9	1,1
Sudáfrica	490	851	790	700
Índice 2006 = 100	100	173	161	143
Cuota porcentual de mercado	0,8	1,4	1,4	1,4
Los demás	3 746	4 029	3 690	2 928
Índice 2006 = 100	100	108	99	78
Cuota porcentual de mercado	6,4	6,5	6,3	5,9

- (100) Tal como demuestran estos datos, en segundo lugar en el número de importaciones vienen las originarias de Turquía, tras China, con una cuota de mercado sustancial, pero relativamente estable. La cuota de mercado de las importaciones procedentes de terceros países distintos de China y Turquía se redujo del 9 % en 2006 al 8,4 % en el PI. La repercusión de los precios de dichas importaciones en la situación de la industria de la Unión se aborda en los considerandos 136 y siguientes.

5. Situación de la industria de la Unión

5.1. Consideraciones generales

- (101) Con arreglo al artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping sobre la situación de la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los factores e indicadores económicos que habían ejercido una influencia en dicha industria entre 2006 y el período de investigación.
- (102) Tal como se indica anteriormente, tuvieron que aplicarse las disposiciones sobre muestreo. A efectos del análisis del perjuicio, los indicadores de perjuicio se analizaron en los dos niveles siguientes:

- Los indicadores macroeconómicos (producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volúmenes de ventas, cuota de mercado, empleo, productividad, salarios y magnitud de los márgenes de dumping) se evaluaron al nivel de la producción de toda la Unión. Proceden principalmente de cuestionarios presentados por las seis empresas incluidas en la muestra y de los minicuestionarios adicionales. Estos cuestionarios hacen referencia a empresas que representan más del 80 % de la producción total de la Unión. Con vistas a abarcar la producción de toda la Unión, se han hecho determinadas extrapolaciones sobre la producción restante y se han complementado con datos procedentes de diversas fuentes, en particular de la denuncia y los datos recogidos en

la fase previa al inicio. Todos estos factores se han cotejado en la medida de lo posible con información general procedente de las estadísticas pertinentes.

- Los elementos microeconómicos (existencias, precios de venta, rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de la inversión, capacidad de obtención de capital e inversiones y costes de producción) se analizaron para empresas concretas, es decir, al nivel de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

5.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (103) El cuadro que figura a continuación indica la evolución de la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad sobre la base del total de la producción de la Unión:

	2006	2007	2008	PI
Producción (en millares de unidades)	49 711	49 511	45 269	37 687
Índices 2006 = 100	100	100	91	76
Capacidad de producción (en millares de unidades)	53 762	53 378	53 819	51 588
Índices 2006 = 100	100	99	100	96
Utilización de la capacidad (%)	92,5	92,8	84,1	73,1
Índices 2006 = 100	100	100	91	79

- (104) Tal como refleja el cuadro precedente la producción permaneció relativamente estable en torno a 49,5 millones de unidades en 2006 y 2007, para descender a 45,2 millones de unidades en 2008 y a 37,6 millones de unidades en el período de investigación, lo que supone una reducción del 24 % en el período considerado. La tasa de utilización de la capacidad perdió 19,4 puntos porcentuales en el mismo período.
- (105) La principal causa del descenso en la utilización de la capacidad, teniendo presente el descenso en la capacidad, solo puede atribuirse al significativo descenso en la producción.

5.2.2. Volúmenes de ventas y cuota de mercado

- (106) Las cifras que figuran a continuación reflejan el volumen de ventas, la cuota de mercado y los precios medios de venta por unidad sobre la base de todos los productores de la Unión.

	2006	2007	2008	PI
Volumen de ventas de toda la industria de la Unión (en millares de unidades)	45 447	46 684	42 895	35 794
Índices 2006 = 100	100	103	94	79
Cuota porcentual de mercado	78	75	74	72
Índices 2006 = 100	100	97	95	93

(107) Las ventas en la UE aumentaron de 45,4 millones de unidades en 2006 a 46,6 millones de unidades en 2007 y, posteriormente, descendieron a 42,8 millones de unidades en 2008 y a 35,7 millones de unidades en el período de investigación, lo que supone una reducción del total de las ventas en la UE del 21% en el período en cuestión.

(108) Todos los productores de la UE perdieron de forma continuada cuota de mercado, del 78 % en 2006 al 75 % en 2007, el 74 % en 2008 y el 72 % en el período de investigación, lo que supone una pérdida total de seis puntos porcentuales en el periodo considerado. Al mismo tiempo, las importaciones de origen chino ganaron más de seis puntos porcentuales de cuota de mercado.

5.2.3. Empleo, productividad y salarios

	2006	2007	2008	PI
Número de asalariados	14 204	14 818	14 309	12 981
Índices 2006 = 100	100	104	101	91
Productividad (unidades por asalariado)	3 500	3 341	3 164	2 903
Índices 2006 = 100	100	95	90	83
Salarios anuales (EUR)	22 371	20 007	18 649	18 420
Índices 2006 = 100	100	89	83	82

(109) El empleo aumentó de 14 204 asalariados a finales de 2006 hasta 14 818 asalariados a finales de 2007, retrocedió a 14 309 asalariados a finales de 2008, y volvió a descender hasta 12 981 asalariados a finales del período de investigación. Especialmente entre 2008 y el período de investigación, nos encontramos ante una pérdida de 1 328 puestos de trabajo, correspondientes a más de la décima parte de la mano de obra en seis meses.

(110) Al mismo tiempo, la productividad evolucionó desde las 3 500 unidades por asalariado en 2006 hasta las 3 341 unidades por asalariado en 2007, 3 164 unidades por asalariado en 2008 y 2 903 unidades por asalariado en el período de investigación. El descenso de la productividad, en particular entre 2008 y el período de investigación, puede explicarse por el hecho de que la mano de obra no se redimensionó al mismo ritmo que el descenso de la producción. Ello se debe a las escasas posibilidades de reconversión de esta industria o de paralizar temporalmente la maquinaria, así como por los costes relacionados con las indemnizaciones en caso de despido del personal. La investigación puso de relieve que entre 2008 y el período de investigación, las cifras de empleo retrocedieron. Los costes salariales disminuyeron durante el período considerado. Se espera que las inversiones reali-

zadas por la industria de la Unión durante el período de investigación aumenten todavía más la eficiencia y la productividad de la industria a medio y largo plazo.

5.2.4. Magnitud del margen real de dumping

(111) Los márgenes de dumping se indican en la sección al efecto. Todos los márgenes establecidos están significativamente por encima del nivel *de minimis*. Además, teniendo en cuenta los volúmenes y los precios de las importaciones objeto de dumping, el impacto del margen real de dumping no puede considerarse insignificante.

5.2.5. Escenario contractual

(112) Tal como se indica en el considerando 20 y siguientes, la mayor parte de las ruedas de aluminio producidas en la Unión se venden por medio de procedimientos de licitación organizados como media dos años antes del lanzamiento de un nuevo modelo de automóvil. Por consiguiente, la Comisión también investigó los contratos celebrados en el período considerado (que serían ejecutados después del período de investigación) para ver si podían extraerse algunas conclusiones sobre la probable evolución de los suministros por parte de la industria de la Unión después del período de investigación. No obstante, los datos recogidos no permiten extraer conclusiones bien fundadas en esta fase y, por tanto, se seguirán investigando.

5.3. Indicadores microeconómicos

5.3.1. Observación general

(113) Tres de los seis productores incluidos en la muestra son grandes grupos con instalaciones de producción en varios Estados miembros mientras que los otros tres tienen estructuras más ligeras concentradas en uno o dos Estados miembros. Durante el período de investigación, tres centros de producción de los productores incluidos en la muestra fueron cerrados: el primero, en 2006; el segundo, en 2008, poco antes del período de investigación; y el último, hacia finales de dicho período.

5.3.2. Existencias

(114) Las cifras que figuran a continuación representan el volumen de existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra al final de cada período:

	2006	2007	2008	PI
Existencias (en millones de unidades)	2 204	2 444	2 359	2 173
Índice 2006 = 100	100	111	107	99

(115) Las existencias permanecieron por debajo del 12 % de la producción. Es preciso señalar que este indicador no es muy pertinente ya que la industria de la Unión produce las ruedas de aluminio en muy gran medida por encargo; las existencias en un momento determinado son sobre todo el resultado de bienes vendidos pero aún pendientes de entrega.

5.3.3. Precios de venta

- (116) Los precios de venta por unidad aplicados por los productores de la UE incluidos en la muestra fueron estables en 2006 y 2007, alrededor de 49 EUR por unidad, pero se redujeron a 48 EUR por unidad en 2008 y a 46,5 EUR por unidad en el período de investigación. Esto corresponde a una reducción de más del 6 % en el período considerado, y también muestra un descenso muy sustancial en el período de investigación (véase el cuadro del considerando 89).

5.3.4. Rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de las inversiones, capacidad de reunir capital e inversiones

- (117) La rentabilidad del producto similar se calculó expresando el beneficio neto antes de impuestos resultante de las ventas del producto similar, por parte de las empresas incluidas en la muestra, como porcentaje del volumen de negocios generado por esas ventas. Mientras que la rentabilidad para 2006 y 2007 seguía estando por encima del punto de equilibrio financiero, la situación experimentó un drástico cambio en 2008 y en el período de investigación, debido a una combinación de volúmenes de venta decrecientes y una reducción en los precios de venta, junto con una estructura de coste de la industria poco flexible con costes fijos elevados.

	2006	2007	2008	PI
Rentabilidad (%)	3,2	0,7	- 1,5	- 5,4

- (118) En el siguiente cuadro se muestra la tendencia de las inversiones en el producto afectado de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

EUR	2006	2007	2008	PI
Inversiones (en millones EUR)	96 335	99 279	161 803	153 724
Índices 2006 = 100	100	103	168	160

- (119) El cuadro demuestra que la industria de la Unión aumentó sus inversiones en el producto afectado, incluso cuando hacía frente a una rentabilidad decreciente. Las inversiones se hicieron fundamentalmente en maquinaria para mejorar la eficiencia. Estas inversiones en maquinaria demuestran que la industria todavía tenía capacidad de reunir capital.
- (120) No obstante, pese a estos esfuerzos, la rentabilidad de las inversiones del producto afectado se derrumbó durante el período en cuestión, alcanzando un - 40 % en el período de investigación. Esto confirma la erosión de la rentabilidad de la industria y su incapacidad para generar beneficio a partir de las inversiones.

	2006	2007	2008	PI
Rendimiento de las inversiones	50,8 %	12,2 %	- 13,5 %	- 40,8 %
Índices 2006 = 100	100	24	- 27	- 80

	2006	2007	2008	PI
Flujo de caja (en porcentaje del volumen de negocios)	9,3 %	4,4 %	3,6 %	1,2 %
Índices 2006 = 100	100	47	39	13

- (121) Los productores incluidos en la muestra también experimentaron un descenso en el flujo de caja operativo de 8,1 puntos porcentuales en el período considerado, lo que refleja en gran medida el descenso en la rentabilidad. El derrumbe de dicho indicador no puede atribuirse al aumento en las inversiones sino que tiene que derivarse del hecho de que las actividades comerciales generan menos liquidez. De hecho, como la industria requiere estructuralmente constantes inyecciones de liquidez para el activo inmovilizado, la caída en el flujo de caja revela la creciente debilidad de la industria de la Unión y su incapacidad de autofinanciarse.

5.3.5. Costes de producción y coste de las materias primas

- (122) En el siguiente cuadro se puede observar el coste medio por tonelada de producto afectado para los productores incluidos en la muestra.

En euros	2006	2007	2008	PI
Coste medio de producción (por unidad)	49,3	49,7	50,5	49,2

- (123) El coste medio permaneció constante durante el período considerado en torno a 50 EUR por unidad de media.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (124) Teniendo en cuenta todo lo expuesto, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante. Efectivamente, esta conclusión se ve reforzada por el número de empresas o centros de producción que podrían haber cerrado (5 en el segmento de los fabricantes de equipos originales) o haber sido objeto de suspensión de pagos (21 en el mercado secundario y 4 en el segmento de los fabricantes de equipos originales) a lo largo del período considerado.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (125) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países en cuestión. Además, se analizaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado a la industria de la Unión, a fin de garantizar que cualquier perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Incidencia de las importaciones procedentes de China

2.1. Consideraciones generales

- (126) Existe una clara coincidencia en el tiempo entre el aumento de las importaciones objeto de dumping, que ganaron 6 puntos porcentuales de cuota de mercado entre 2006 y el período de investigación, y una pérdida paralela de cuota de mercado de seis puntos porcentuales sufrida por los productores de la Unión en el mismo período. La investigación también ha establecido la existencia de efectos negativos sobre los precios de las importaciones objeto de dumping estaban continuamente subcotizados respecto a los precios de los productores de la Unión.
- (127) Una parte alegó que la cuota de mercado de las importaciones chinas era demasiado pequeña para causar un perjuicio importante. Sin embargo, una cuota global de mercado del 12 % en un mercado susceptible a los precios (lo que es el caso, especialmente, del segmento de fabricantes de equipos originales) no puede considerarse pequeña.
- (128) Se recuerda que los volúmenes de importación de China aumentaron aproximadamente un 65 % y su cuota de mercado estimada casi se duplicó durante el período considerado. Por otra parte, según se ha explicado en el considerando 86 y siguientes, los precios de las importaciones de China descendieron un 8 % (véanse los considerandos 89 y siguientes) y se produjo una subcotización considerable de los precios (véanse los considerandos 93 y siguientes). En efecto, los principales factores que deben tenerse en cuenta en este caso son el fuerte aumento de las importaciones y la importante subcotización constatada.
- (129) La industria de la Unión reaccionó al dumping perjudicial reduciendo sus precios desde 2007. No obstante, debido a la presión sobre los precios ejercida por las importaciones chinas, la industria de la Unión no estaba en condiciones de mantener su cuota de mercado incluso a precios reducidos. En los procedimientos de licitación en el segmento de los fabricantes de equipos originales se ha constatado que las ofertas chinas de bajo precio han desempeñado un papel crucial a la hora de reducir los precios de la industria de la Unión. No obstante, pese a las reducciones de precios por parte de la industria de la Unión, el precio medio de venta de las importaciones chinas fue inferior al de los precios de la industria de la Unión. Como resultado, las ventas por parte de la industria de la Unión cayeron significativamente en el período considerado. Dado que los precios chinos en el período de investigación han caído en comparación con 2006, la industria de la Unión tenía que reducir de nuevo sus precios con el fin de mantenerse en el mercado. Su rentabilidad descendió por debajo del punto de equilibrio financiero, lo que no le permitirá proseguir sus actividades de manera indefinida.
- (130) Por tanto, es evidente que existe una estrecha relación entre el aumento significativo de los volúmenes de im-

portación a precios cada vez más bajos y el perjuicio observado en la industria de la Unión. Puede concluirse en esta fase, pues, que existe una relación causal entre las importaciones chinas a bajo precio y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

2.2. Reparto por segmentos dentro del producto afectado

- (131) Se ha argumentado que los fabricantes de equipos originales y el mercado secundario son dos canales de ventas separados, sin ninguna interacción significativa entre ellos. A tenor de ello, se ha alegado sobre todo que el perjuicio de la industria de la Unión, que canaliza la mayoría de sus ventas al segmento de los fabricantes de equipos originales (85 % de los productores incluidos en la muestra), no podría haber sido causado por las importaciones chinas, que se concentran predominantemente en el segmento del mercado secundario y tienen una presencia reducida en el segmento de los fabricantes de equipos originales.
- (132) Si bien los canales de distribución están ciertamente separados, según las investigaciones de la Comisión, podría estar produciéndose algún tipo de interacción, aunque no sea directa. No obstante, a fin de tener una visión de la situación lo más completa posible, los dos segmentos también se han estudiado por separado.
- (133) En el segmento del mercado secundario, el perjuicio hallado puede sin duda atribuirse a los grandes volúmenes de importaciones chinas a bajo precio, que significan hasta un 34 % en este segmento. En el segmento de los fabricantes de equipos originales, que constituye la mayor parte del consumo de la UE (35 millones de unidades de un total de 50), la presencia china en cuanto a volúmenes es mucho más pequeña (con un máximo del 6 %). Sin embargo, como ya se ha explicado más arriba, debe tenerse en cuenta que el perjuicio sufrido en relación con las ventas de los fabricantes de equipos originales viene provocado por los bajos precios chinos y está, por tanto, relacionado con los precios. Más específicamente, existen indicaciones de que los fabricantes de automóviles utilizan las ofertas chinas como elemento de referencia con el efecto de forzar a la baja los precios de los productores de ruedas de aluminio en los procedimientos de licitación. Para permanecer en el mercado, los productores de la Unión no tienen realmente ninguna opción sino ceder y reducir sus precios.
- (134) Por otra parte, no se puede excluir que las tendencias de los precios a la baja en el segmento del mercado secundario tengan un efecto sobre los precios de los fabricantes de equipos originales. En realidad, una comparación de los precios medios del mercado secundario y de los fabricantes de equipos originales ha puesto de relieve que mientras que los segundos eran de media superiores a los primeros hasta 2007, ello cambió en 2008 y en el período de investigación. Esto demuestra que la presión sobre los precios en el segmento de los fabricantes de equipos originales ha sido mucho más pronunciada en los últimos años.

- (135) Por tanto, cabe considerar provisionalmente que las importaciones chinas han causado perjuicio a la industria de la Unión tanto en el segmento del mercado secundario como en el de los fabricantes de equipos originales. En todo caso, todo ello será objeto de una investigación más exhaustiva.

3. Efectos de otros factores

3.1. Impacto de las importaciones procedentes de terceros países distintos de China

3.1.1. Impacto de las importaciones procedentes de Turquía

- (136) Tal como se ha expuesto en el considerando 99 y siguientes, Turquía es el segundo país después de China en cuanto al origen de las importaciones. En el período considerado, las importaciones de Turquía representaban una cuota de mercado de alrededor del 7 % en el mercado de la UE. En el cuadro siguiente se comparan los precios de las importaciones desde todos los terceros países con los de los productores de la UE.

En euros/unidad	2006	2007	2008	PI
Turquía	40,8	42,6	52,4	40,7
Productores de la UE incluidos en la muestra	49,7	49,7	48	46,5
China	34,7	33,5	31,4	31,9
Diferencial Turquía/productores UE	8,9	7,1	4,4	5,8
Diferencial China/productores UE	15	16,2	16,6	14,6

- (137) Durante el período considerado, los precios turcos fueron de forma continuada más bajos que los de los productores de la UE incluidos en la muestra, excepto en 2008. En el período de investigación, el diferencial de precios entre los precios de los productores turcos y de los productores de la Unión ascendió a 5,7 EUR (+/- 12,3 % de los precios de la UE), mientras que el diferencial de precios correspondiente para China ascendió a 14,5 EUR (+/- 31 %). Con arreglo a lo expuesto, es razonable concluir provisionalmente que en el período de investigación los precios más bajos de las importaciones procedentes de Turquía tuvieron cierto impacto negativo en la situación de la industria de la UE, pero no hasta tal punto de que fuera susceptible de romper el nexo causal entre importaciones objeto de dumping procedentes de China y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

3.1.2. Impacto de las importaciones procedentes de terceros países distintos de Turquía

- (138) En cuanto a las importaciones procedentes de países distintos de China y Turquía, su cuota de mercado acumu-

lada disminuyó del 9 % en 2006 hasta un 8,3 % en el período de investigación (véase el considerando 99). Los precios correspondientes fueron similares a los de los productores de la Unión durante el mismo período. Por estos motivos se considera que las importaciones procedentes de terceros países distintos de China y Turquía no contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

3.2. Impacto de la crisis económica

- (139) Algunas partes alegaron que las importaciones procedentes de China fueron absorbidas por un aumento en el consumo de la UE en 2007 y que la disminución del consumo en 2008 coincidió con la crisis económica y la contracción paralela de las ventas de la industria automovilística. Según este argumento, estos factores fueron las causas fundamentales del débil rendimiento de la industria de la Unión.
- (140) En efecto, la crisis económica ha afectado negativamente a la situación de la industria de la Unión debido a unos niveles de consumo cada vez más bajos y al efecto de los precios a la baja. Entre 2008 y el período de investigación, el consumo descendió en un 14,5 %.
- (141) Los productores de ruedas de aluminio operan en simbiosis con la industria automovilística, que resultó seriamente afectada por la crisis. El cuadro siguiente muestra la evolución de los volúmenes de producción de automóviles en Europa en el período considerado. Es cierto que los automóviles incorporan ruedas bien de aluminio o bien de acero, aunque es difícil de establecer en qué proporción. No obstante, no hay indicios de que esta proporción hubiese cambiado de forma significativa durante el período considerado. Por tanto, no puede excluirse que el descenso en el volumen de producción de automóviles, que, en efecto, se redujo dramáticamente desde finales de 2008 hasta el período de investigación, habría tenido una repercusión sobre el volumen de ventas de los productores de ruedas de aluminio. El siguiente cuadro muestra que la disminución en el volumen de producción ha sido efectivamente superior al 15 % entre 2008 y el período de investigación.

En EU-27	2006	2007	2008	PI
Producción en Europa (en millares de unidades)	16 198	17 103	15 947	13 443

- (142) Sin embargo, el análisis de los indicadores económicos de la industria de la Unión muestra que la tendencia a la baja empezó mucho antes de la crisis económica y coincidió en el tiempo con el comienzo de la penetración del mercado por las importaciones chinas. Las cifras de rentabilidad, por ejemplo, demuestran que la tendencia a la baja comenzó entre 2006 y 2007 (disminución de 2,5 puntos porcentuales) y continuó entre 2007 y 2008 (otra disminución de 2,2 puntos porcentuales), para alcanzar una disminución extrema de 6,9 puntos porcentuales entre 2008 y el período de investigación.

(143) Además, las importaciones chinas continuaron aumentando su presencia en el mercado a pesar de la contracción del consumo, alcanzando el 12,4 % en el período de investigación. Sus volúmenes y cuota de mercado crecían constantemente y sus precios estaban continuamente subcotizados respecto a los de la industria de la UE. No obstante, cabía razonablemente esperar que la crisis afectara a todos los operadores del mercado de forma similar. Sin embargo, tal como se explica anteriormente, las importaciones chinas aumentaron a precios sustancialmente subcotizados respecto a los precios de la UE en la situación que nos ocupa. Por tanto, no es descabellado concluir que si no hubiera sido por la crisis, los volúmenes y la cuota de mercado de las importaciones chinas habrían aumentado aún más.

(144) En este contexto, es razonable suponer que la crisis económica, aunque haya contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión, no parece ser un factor por sí sola que pudiera romper el vínculo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante. Al contrario, los volúmenes de importaciones de China deberían haberse reducido en condiciones normales a la par que la caída del consumo, tal como ocurrió con las importaciones procedentes de otros terceros países y más en especial las ventas de la industria de la UE (que, como cabe recordar, se redujeron proporcionalmente al aumento de las importaciones chinas).

3.3. Impacto de los cambios en el volumen de exportación de la industria de la Unión

(145) La actividad exportadora de los productores de la Unión fue baja en el período considerado (menos del 2 % de las ventas totales de los productores de la UE incluidos en la muestra). Por tanto, no pudo tener ninguna repercusión negativa sobre la débil situación de la industria de la Unión y no puede romper el vínculo causal.

3.4. Competencia entre los productores de la Unión y concentración en el mercado de la UE

(146) El número de productores de ruedas de aluminio (alrededor de treinta) que operan en el mercado de la UE indica que el mercado de la UE es muy competitivo, aunque también se caracteriza por un alto nivel de concentración industrial: las tres mayores empresas tienen una cuota del 60 % de la producción total, otras dos alrededor del 8 % y cuatro alrededor del 4 %. Los datos disponibles sobre los volúmenes de producción muestran que los demás productores son pequeñas o medianas empresas

(147) Cabe señalar que una serie de pequeños productores pararon su producción antes de 2008, en 2008 y en el período de investigación. Esto podría indicar que la competencia entre los productores de la Unión, y el aparente proceso de concentración en curso, ha contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Sin embargo, los datos de la investigación muestran que no solo se ven afectados los pequeños productores. Tanto los productores más grandes como los más pequeños se

ven influidos del mismo modo por la situación actual. Por lo tanto, no puede concluirse que la competencia entre productores de la Unión haya contribuido de manera significativa al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

3.5. Preferencias de los consumidores en relación con las ruedas de aluminio y las de acero

(148) Se alegó que la bajada de la demanda de ruedas de aluminio podría ser un cambio relacionado con la crisis económica en las preferencias de los consumidores, que podrían optar por las ruedas de acero, menos costosas. No se presentó, sin embargo, ningún elemento en apoyo de esta alegación. En esta fase, y en ausencia de datos que apoyen el argumento, no ha podido confirmarse esa evolución.

3.6. Gama de productos

(149) Algunas partes alegaron que el aumento de las importaciones chinas se debió a un aumento de la demanda de tipos específicos de ruedas de alta tecnología producidas en China (es decir, ruedas forjadas o fluotorneadas), que no se producirían en la UE (en cantidades significativas). Por consiguiente, las importaciones procedentes de China no pudieron causar perjuicio a la industria de la Unión. La investigación ha demostrado, sin embargo, que esas importaciones constituyeron un porcentaje muy bajo de las importaciones totales procedentes de China. Por lo tanto, se desestimó el argumento.

4. Conclusión sobre la causalidad

(150) Cabe recordar que, en este caso, se ha comprobado que ha habido una disminución significativa de la producción y las ventas, una pérdida de cuota de mercado, así como un descenso de los precios que ha ocasionado pérdidas a la industria de la Unión. Los volúmenes de importación de China, cuyos precios estaban considerablemente subcotizados respecto a los precios de la industria de la Unión, así como su cuota de mercado, han aumentado durante el mismo período de tiempo.

(151) La Comisión también ha analizado todos los demás factores que podrían haber contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión. A este respecto, se constató que la crisis económica, las importaciones procedentes de Turquía y la competencia entre los productores de la Unión, que condujo a un proceso de concentración, pueden haber repercutido en la situación de perjuicio. Sin embargo, se concluye provisionalmente que su impacto no puede romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio constatado, como se ha detallado anteriormente.

(152) Partiendo del análisis anterior de los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión, se concluye por lo tanto, de manera provisional, que existe un nexo causal entre las importaciones procedentes de China objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

F. INTERÉS DE LA UNIÓN

1. Interés de la industria de la Unión

- (153) Este caso se caracterizó por un alto nivel de cooperación y apoyo de la producción de la Unión (más del 70 %). Esto pone de manifiesto que la imposición de medidas redundaba claramente en interés de los productores de la UE.
- (154) La investigación mostró que la industria de la Unión está sufriendo un perjuicio importante por los efectos de las importaciones objeto de dumping a precios subcotizados respecto a sus precios según se detalla en el considerando 93 y siguientes.
- (155) Es de esperar que la industria de la Unión se beneficie de las medidas que probablemente impedirían otro incremento de las importaciones objeto de dumping a bajo precio.
- (156) En caso de que no se impongan las medidas, puede esperarse que continúen o incluso que aumenten las importaciones de ruedas de aluminio baratas objeto de dumping, en especial en el segmento del mercado secundario. Tampoco puede excluirse que el aumento de la presión sobre los precios y la penetración en el segmento del mercado secundario tendrán al menos un efecto indirecto sobre la situación en el segmento de los fabricantes de equipos originales. A este respecto, se ha constatado que algunos productores del país afectado se están desplazando o lo han hecho ya al extremo medio y superior del segmento del mercado secundario y después al segmento de los fabricantes de equipos originales, con unos precios muy bajos. Se puede esperar que esta evolución continúe y a su vez es muy probable que también ponga en peligro al nutrido grupo de productores de la Unión activos en el segmento de los fabricantes de equipos originales. Como la situación financiera y la rentabilidad de dichos productores no es lo suficientemente sólida para soportar más presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping, cuyos precios están considerablemente subcotizados respecto a sus precios, esto llevaría muy probable a la desaparición progresiva de un gran número de productores de la Unión, o incluso a la totalidad.

2. Interés de los importadores

- (157) En el ejercicio de muestreo (véase el considerando 13), se eligió a cinco importadores no vinculados y a dos usuarios de las importaciones sobre la base del volumen de sus importaciones.
- (158) La cooperación de los importadores no vinculados supone en conjunto menos del 10 % del volumen total de las importaciones procedentes de China.
- (159) La investigación mostró que la mayoría de los importadores son comerciantes especializados en accesorios para coches. Entre ellos, pueden distinguirse dos categorías. Una categoría está compuesta por empresas que impor-

tan y revenden las ruedas de aluminio con sus propias marcas, tras externalizar su producción a China. Sin embargo, no están vinculados a los exportadores chinos. Esta categoría de importadores generalmente tiene actividades en la UE con un «valor añadido» de cierta envergadura (por ejemplo, diseño, investigación y desarrollo), y a veces incluso su propia cadena de distribución, con su nivel de empleo correspondiente. La segunda categoría está compuesta por importadores y distribuidores que son comerciantes que se centran más en los volúmenes y menos en la marca. Estos importadores tienen, en general, costes estructurales más bajos y menos actividades de valor añadido en la Unión.

- (160) El bajo nivel de cooperación de los importadores no vinculados pone de manifiesto que la imposición de medidas no tendría un impacto significativo en su actividad. De hecho, para los importadores y distribuidores que cooperaron se determinó que las reventas de ruedas de aluminio chinas representan entre el 1 % y el 6 % de su volumen de negocios total. La situación de las empresas de externalización es más compleja, porque las reventas chinas de ruedas de aluminio pueden representar casi la totalidad de su actividad empresarial. Las medidas podrían ciertamente tener algún efecto sobre su actividad, pero es difícil evaluar en esta fase la magnitud exacta. Este asunto se investigará más exhaustivamente.

3. Interés de los usuarios

3.1. Consideraciones generales

- (161) Se enviaron cuestionarios a unos veinte usuarios identificados. Trece fabricantes de automóviles cooperaron con la investigación. También cooperaron dos asociaciones que representan a usuarios e importadores de ruedas de aluminio destinadas a los fabricantes de equipos originales y al mercado secundario.
- (162) Las importaciones de los usuarios que cooperaron representan el 19 % de las importaciones totales procedentes de China según los datos de Eurostat. Las cifras de Eurostat no permiten determinar con precisión si las ventas de importación se hicieron al segmento de los fabricantes de equipos originales o al mercado secundario. Como se ha mencionado anteriormente en el considerando 133 ha podido hacerse, no obstante, una diferenciación entre ambos segmentos, que revela que el segmento de los fabricantes de equipos originales representaría entre el 20 % y el 30 % de las importaciones totales procedentes de China. Por estas razones, es razonable suponer que la cooperación del segmento de los fabricantes de equipos originales fuera muy elevada.
- (163) Los fabricantes de automóviles, por término medio, parecen acudir a los suministros chinos de forma limitada. Considerados individualmente, los fabricantes de automóviles que cooperaron emplean diversos modelos empresariales. Algunos no importan de China en absoluto, otros importan menos del 5 %, pero otros importan hasta el 30 % de lo que necesitan.

- (164) Tanto los usuarios que importan como los que no, se oponen a las medidas. Uno de sus argumentos principales es que a los fabricantes de automóviles les interesa mantener diversas fuentes de suministro y beneficiarse de la competencia en el mercado de las ruedas. Las medidas harían que dependieran excesivamente de un número limitado de productores europeos. Sin embargo, este argumento en sí mismo no parece determinante, porque existen importaciones significativas procedentes de otros terceros países.

3.2. Coste de las medidas

- (165) Las ruedas de aluminio representan alrededor del 1 % del coste de un automóvil. Así, una medida del 20 % sobre las ruedas de aluminio produciría un aumento del coste del 0,2 %. Para los fabricantes de automóviles que importan como máximo un 5 % de sus ruedas de aluminio de China, el aumento total del coste en términos de producción total de automóviles sería de un 5 % del 0,2 %, es decir, el 0,01 %. Pero incluso para los fabricantes de automóviles que importan hasta del 30 % de sus ruedas de aluminio de China, el aumento de coste total sería de un 30 % del 0,2 %, es decir el 0,06 %. Por lo tanto, las medidas tendrían una repercusión muy limitada sobre los costes. Además, no parece una característica inhabitual que las ruedas de aluminio importadas por los fabricantes de automóviles a un precio determinado (50 EUR, por poner un ejemplo) se vendan al consumidor final al triple o al cuádruple de ese precio (es decir, a 200 EUR).

3.3. Coste del cambio de proveedor

- (166) Tal como se ha explicado anteriormente, las ruedas de aluminio destinadas a los fabricantes de equipos originales se desarrollan generalmente dos años antes del lanzamiento de un nuevo modelo de coche. Cualquier cambio de proveedor exige tiempo (al menos seis meses) y también podría provocar costes de utillaje adicionales. Sin embargo, la investigación ha mostrado que la mayoría de los fabricantes de automóviles diversifican sus fuentes de suministro de forma rutinaria, es decir, distribuyen la producción de una rueda de aluminio específica entre dos (o más) productores. Este abastecimiento dual también se realiza para los modelos que son originarios de China, con el fin de garantizar la seguridad del suministro. Parece, por lo tanto, que el riesgo de tener que cambiar de proveedor ya es tenido en cuenta a la hora de decidir que la fuente de suministro sea China. Además, los contratos recogidos durante la investigación muestran que los fabricantes de automóviles, en general, pueden dar por concluido el contrato en cualquier momento sin penalizaciones.

3.4. Otros argumentos alegados por las partes

- (167) Algunas partes alegaron que la imposición de derechos sobre las ruedas de aluminio originarias de China darían ventaja a los fabricantes de automóviles surcoreanos, además del derecho del 0 % sobre los automóviles conforme al próximo Acuerdo de Libre Comercio. Según este argumento, los fabricantes de automóviles surcoreanos seguirían teniendo acceso a las ruedas de aluminio chinas baratas, y podrían incluso reclamar la devolución de derechos para los automóviles exportados a la UE (puede pedirse el reembolso de los derechos pagados sobre las

importaciones de determinadas piezas de automóviles al exportar dicho automóvil). Una medida antidumping sobre las ruedas de aluminio chinas pondría a los fabricantes europeos de automóviles en desventaja competitiva con respecto a los automóviles surcoreanos importados en la UE con un tipo de derecho del 0 %.

- (168) A este respecto hay que señalar que la cuota de mercado de los automóviles originarios de Corea del Sur asciende actualmente a solo el 3 % del mercado de automóviles de la UE. Si bien resulta difícil prever la evolución de la importación de los automóviles surcoreanos, teniendo en cuenta lo limitado que es el efecto directo del coste de las medidas en los fabricantes de automóviles de la UE, no se puede concluir en esta fase que la imposición de un derecho antidumping sobre las ruedas de aluminio procedentes de China tendría un efecto significativo a ese respecto.

4. Interés de los consumidores

- (169) No se ha expuesto ningún argumento por lo que respecta al efecto de las medidas en los consumidores finales. Este hecho, así como el impacto del bajo coste y las estrategias de fijación de precios de los fabricantes de automóviles constatadas en la investigación, muestran efectivamente la improbabilidad de un efecto apreciable sobre los precios de consumo.

5. Interés de los proveedores

- (170) Cinco proveedores de materias primas y equipos a los fabricantes de ruedas de aluminio de la Unión respondieron al cuestionario destinado a los proveedores. Suministran aluminio y lingotes de fundición primarios, máquinas de pintura o imprimación o de baja presión. En cuanto a los proveedores de lingotes, las ventas a la industria de la Unión suponen solo una pequeña fracción de su actividad (inferior al 6 % de su volumen de negocios total), lo cual demuestra su interés relativamente moderado en el establecimiento de medidas antidumping sobre las ruedas de aluminio de China. Para otros proveedores (de maquinaria o de máquinas de pintura o de baja presión), sus ventas a la industria de la Unión se sitúan entre el 30 % y el 50 % de su volumen de negocios total. Dado que se trata de PYME, la viabilidad de la industria de la Unión resulta esencial para sus operaciones.

6. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (171) En vista de cuanto antecede, se concluyó provisionalmente que, en general, según la información disponible acerca del interés de la Unión, no existen razones de peso en contra de la imposición de medidas provisionales a las importaciones de ruedas de aluminio originarias de China.

G. MEDIDAS PROVISIONALES

1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (172) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio resultante, a la causalidad y al interés de la Unión, deben imponerse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping procedentes de China causen más perjuicio a la industria de la Unión.

- (173) Con el fin de determinar el nivel de estos derechos, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (174) Tal como se señala en el considerando 20, el mercado de las ruedas de aluminio se caracteriza por la existencia de dos segmentos de mercado relativamente diferenciados. La investigación puso de manifiesto además que las ventas de los productores de la Unión estaban concentradas en el segmento de los fabricantes de equipos originales, que supone el 85 % de todas las ventas de la industria de la Unión.
- (175) De cara a la imposición de medidas provisionales, se consideró por lo tanto oportuno evaluar un margen de perjuicio que tenga en cuenta esta situación específica del mercado.
- (176) En el segmento de los fabricantes de equipos originales, los compradores de ruedas de aluminio (que son los fabricantes de automóviles) por lo general hacen sus pedidos siguiendo procedimientos de licitación. Como consecuencia de ello, el mismo modelo de rueda, destinado a ser montado en el mismo modelo de automóvil, puede pedirse al mismo tiempo a varias fuentes en un número significativo de casos, a menudo de un proveedor chino y de uno de la UE. Se consideró provisionalmente que este proceso de licitación ofrecía un reflejo exacto y fiable de la competencia de precios medios existentes durante el PI entre los proveedores chinos y los de la Unión al competir para la misma licitación.
- (177) Se consideró, por lo tanto, adecuado calcular el margen de subcotización sobre la base de los precios determinados a partir de los datos presentados por los productores de la UE y por los exportadores chinos cuando compiten para estas licitaciones.
- (178) Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos perjudiciales del dumping, se consideró que las medidas permitirían a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y lograr un beneficio razonable. En cuanto al coste de producción, el ajuste se realizó por la pérdida real sufrida por la industria de la Unión durante el PI (-5,4 %). Asimismo, se consideró que el beneficio antes de impuestos que podría lograr razonablemente una industria de este tipo en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping, sobre las ventas del producto similar en la Unión, debería ser evaluado tomando como referencia la rentabilidad alcanzada en 2006, que ascendió al +3,2 %. Ese año el volumen de las importaciones procedentes de China era aún relativamente bajo. Sobre esta base se calculó un precio no perjudicial del producto afectado para la industria de la Unión.
- (179) Sobre esa base, el margen de subcotización es del 20,6 %.
- (180) Este resultado fue confirmado por un cálculo adicional basado en una comparación de una serie de anuncios de licitación facilitados por algunos fabricantes de automóviles en el transcurso de la investigación. De hecho, cuando los fabricantes de automóviles pidieron el mismo

modelo de ruedas de aluminio tanto a un productor chino como a un productor de la Unión, el margen de subcotización, teniendo en cuenta los ajustes hechos según se ha explicado en el considerando 93 y siguientes, estaba en el mismo orden de magnitud que el establecido en el considerando precedente.

- (181) Cabe señalar que este margen de subcotización es inferior a los márgenes de dumping establecidos en los considerandos 76 y siguientes y deberían, por lo tanto, servir de base para establecer el nivel del derecho de conformidad con la regla del derecho inferior.
- (182) Dada la metodología aplicada en este caso para determinar el nivel de eliminación del perjuicio, se considera impracticable especificar tipos de derecho antidumping individuales de conformidad con el artículo 9, apartado 5, segunda frase, del Reglamento de base. Esto se debe sobre todo a la falta de datos fiables para llevar a cabo el análisis de forma específica para cada empresa. En consecuencia, se decide provisionalmente establecer un derecho antidumping de ámbito nacional sobre todas las importaciones procedentes de China al nivel del margen de subcotización del 20,6 %.

2. Medidas provisionales

- (183) A la luz de todo lo expuesto anteriormente, se considera que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, debería establecerse un derecho antidumping provisional sobre las importaciones procedentes de China. En el presente caso, el tipo del derecho debe fijarse en consecuencia al nivel del margen de perjuicio comprobado.
- (184) El derecho antidumping propuesto asciende, por lo tanto, al 20,6 %.

H. COMUNICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

- (185) Las conclusiones provisionales aquí expuestas se comunicarán a todas las partes interesadas, que tendrán la oportunidad de dar a conocer sus observaciones por escrito y solicitar ser oídas. Sus observaciones se analizarán y se tomarán en consideración, si son pertinentes, antes de establecer las conclusiones definitivas. Además, debe hacerse constar que las conclusiones relativas a la imposición de derechos antidumping formuladas a los efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden tener que reconsiderarse para establecer cualquier conclusión definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de ruedas de aluminio de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705 de la NC, con sus accesorios o sin ellos y con neumáticos o sin ellos, actualmente incluidas en los códigos NC ex 8708 70 10 y ex 8708 70 50 (códigos TARIC 8708 70 10 10 y 8708 70 50 10) y originarias de la República Popular China.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Unión, no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1, será del 20,6 %.

3. El despacho a libre práctica en la Unión del producto mencionado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.

4. Salvo disposición en contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 1225/2009, las partes interesadas podrán solicitar que se las informe de los principales hechos y consideraciones sobre

cuya base se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

Con arreglo al artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009, las partes interesadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento será aplicable durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 10 de mayo de 2010.

Por la Comisión

El Presidente

José Manuel BARROSO
