

**REGLAMENTO (UE) 2018/683 DE LA COMISIÓN****de 4 de mayo de 2018**

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

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea (UE) <sup>(1)</sup>, y en particular su artículo 7, apartado 4,

Previa consulta a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

**1. PROCEDIMIENTO****1.1. Inicio**

- (1) El 30 de junio de 2017, la Coalition Against Unfair Tyres Imports («denunciante») presentó una denuncia en nombre de un conjunto de productores que representan más del 45 % de la producción total de la Unión de neumáticos nuevos y recauchutados destinados a autobuses o camiones. La denuncia incluía pruebas suficientes de dumping y del perjuicio causado.
- (2) El 11 de agosto de 2017, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping sobre las importaciones a la Unión de determinados neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de un tipo utilizado en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121 («neumáticos nuevos y recauchutados» o «producto afectado») originarios de la República Popular de China («país afectado» o «China»), con arreglo al artículo 5 del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo («Reglamento de base»). Asimismo, publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup> («anuncio de inicio»).
- (3) El 21 de octubre, la Comisión publicó una corrección de errores del anuncio de inicio en la que se aclaraba el alcance de la definición del producto afectado <sup>(3)</sup>.
- (4) El 14 de octubre de 2017, la Comisión incó un procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones de neumáticos nuevos y recauchutados destinados a autobuses o camiones y originarios de China, y puso en marcha una investigación aparte. Asimismo, publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(4)</sup>.

**1.2. Registro de las importaciones**

- (5) El 30 de agosto de 2016, el denunciante presentó una solicitud de registro de las importaciones del producto afectado originario de China, con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.
- (6) El 4 de octubre de 2017, la China Rubber Industry Association (CRIA) y la Cámara de Comercio China de Importadores y Exportadores de Metales, Minerales y Productos Químicos (CCCMC) presentaron observaciones

<sup>(1)</sup> DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

<sup>(2)</sup> Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping respecto a las importaciones de neumáticos nuevos y recauchutados destinados a autobuses o camiones, originarios de la República Popular China (DO C 264 de 11.8.2017, p. 14).

<sup>(3)</sup> DO C 356 de 21.10.2017, p. 24.

<sup>(4)</sup> Anuncio de inicio de un procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones de neumáticos nuevos y recauchutados, destinados a autobuses o camiones, originarios de la República Popular China (DO C 346 de 14.10.2017, p. 9).

sobre la solicitud de registro. Alegaron que la solicitud no cumplía los requisitos probatorios aplicables, ya que no había pruebas de un historial de dumping, de un aumento significativo de las importaciones ni de que las importaciones puedan socavar gravemente los efectos correctores del derecho. El 19 de octubre de 2017, la Comisión celebró una audiencia a petición de la CRIA, durante la que esta reiteró las observaciones que había formulado.

- (7) El 2 de febrero de 2018, la Comisión publicó el Reglamento de Ejecución (UE) 2018/163 («Reglamento de registro») <sup>(1)</sup> por el que se sometían a registro las importaciones del producto afectado originario de China a partir del 3 de febrero. En dicho Reglamento, la Comisión analizó las observaciones realizadas por las partes interesadas.
- (8) Después de que se implantara el registro, el Grupo Hankook <sup>(2)</sup> alegó que se habían violado sus derechos a la defensa al no habersele informado de la intención de la Comisión de someter a registro las importaciones del producto afectado antes de la entrada en vigor del Reglamento de registro. Por este motivo, el Grupo Hankook alegó que se había incumplido el artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea.
- (9) La Comisión observó que el artículo 20, apartado 2, del Reglamento de base prevé como obligatoria la divulgación previa de información antes de la imposición de medidas definitivas. Este requisito no se aplica a una decisión de registro con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base. Dicho artículo prevé únicamente la divulgación previa de información a los Estados miembros con la debida antelación. Además, el derecho a ser oído previsto en el artículo 41, apartado 2, letra a), de la Carta de los Derechos Fundamentales únicamente se aplica a aquellas medidas individuales que sean desfavorables. En este caso, la Comisión instó a las autoridades aduaneras de la Unión a que registraran las importaciones. El Reglamento de registro no es una medida individual que afecte al Grupo Hankook desfavorablemente, y tampoco iba dirigido al Grupo Hankook, ni llevaba aparejados efectos negativos específicos para dicho grupo. Por consiguiente, no se violaron los derechos de defensa del Grupo Hankook, ni el artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea.

### 1.3. Período de investigación y período considerado

- (10) La investigación sobre el dumping y el perjuicio se desarrolló durante el período comprendido entre el 1 de julio de 2016 y el 30 de junio de 2017 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio se desarrolló durante el período comprendido entre el 1 de enero de 2014 y el final del período de investigación («período considerado»).

### 1.4. Partes interesadas

- (11) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a ponerse en contacto con ella para participar en la investigación. Además, la Comisión informó específicamente del inicio de la investigación e invitó a participar en ella al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos, a las autoridades de la República Popular China, a los importadores, proveedores y usuarios conocidos, a los operadores comerciales y a las asociaciones afectadas.
- (12) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en los procedimientos comerciales.
- (13) Dos productores de la Unión, representados por el denunciante, aprovecharon la ocasión para pedir a la Comisión que sus nombres recibieran un tratamiento confidencial por temor a represalias por parte de los clientes o los competidores afectados por la presente investigación, de conformidad con el artículo 19, apartado 1, del Reglamento de base. Además, dos productores de la Unión que cooperaron también solicitaron confidencialidad.
- (14) La Comisión examinó individualmente los fundamentos de cada solicitud de confidencialidad y concluyó que, en efecto, existían pruebas que indicaban una posibilidad significativa de represalias en cada caso, por lo que aceptó que los nombres de esas empresas no fueran divulgados.

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

<sup>(2)</sup> El Grupo Hankook está compuesto por las siguientes empresas vinculadas: Shanghai Hankook Tire Sales Co., Ltd; Chongqing Hankook Tire Co., Ltd; y Jiangsu Hankook Tire Co., Ltd.

- (15) Dos productores exportadores, el Grupo Giti <sup>(1)</sup> y el Grupo Aeolus <sup>(2)</sup> alegaron que el anonimato de dos productores de la Unión representados por el denunciante podría afectar gravemente al derecho de las partes a la defensa, ya que no sería posible comprobar que los denunciados representan más del 25 % de la producción total de la Unión. Además, el anonimato no permite a las partes interesadas conocer en qué nivel <sup>(3)</sup> opera el denunciante ni, por lo tanto, formular observaciones útiles sobre el importante perjuicio que podría sufrir como consecuencia de las exportaciones chinas del producto afectado a la Unión. Además el Grupo Giti alegó que, según el denunciante, el nivel 3 de la producción de la Unión solo representaba el 16 % de la producción total de la Unión. Por consiguiente, adujo que el inicio del procedimiento constituía una infracción del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. Por último, el Grupo Giti y el Grupo Aeolus alegaron que la confidencialidad impide que las partes interesadas sepan si los productores de la Unión incluidos en la muestra están vinculados a productores exportadores chinos.
- (16) El artículo 19 del Reglamento de base establece que la Comisión no debe divulgar información confidencial sin la autorización expresa de la parte que la haya facilitado. La Comisión concluyó que la versión pública de la denuncia permitía a las partes interesadas evaluar los requisitos aplicables. Además, la representatividad del denunciante debe evaluarse teniendo en cuenta la totalidad de la industria supuestamente afectada, y no un nivel de mercado concreto. Por último, la Comisión no quedó convencida por el argumento de que el desconocimiento de los posibles vínculos entre los denunciados anónimos y los productores exportadores chinos obstaculizara los derechos de defensa de las partes interesadas. Por consiguiente, se rechazaron las alegaciones en contra de conceder la confidencialidad.
- (17) La Comisión también informó del inicio a productores de la República de Corea («Corea»), Japón, la República de la India («India»), la República de Sudáfrica («Sudáfrica»), la República de Turquía («Turquía»), el Reino de Tailandia («Tailandia») y la República Federativa de Brasil («Brasil») y los invitó a participar. En el anuncio de inicio, la Comisión comunicó a las partes interesadas su intención de utilizar a los Estados Unidos («EE. UU.») como tercer país de economía de mercado («país análogo») según su definición en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base. Se ofreció a las partes interesadas la oportunidad de realizar comentarios y observaciones en este sentido (véase la sección 3.1.2).

#### 1.5. Muestreo

- (18) En el anuncio de inicio, la Comisión declaró que podría realizar un muestreo de las partes interesadas de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- a) *Muestreo de los productores de la Unión*
- (19) En el anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. La Comisión seleccionó la muestra sobre la base de los mayores volúmenes representativos de producción y venta, velando al mismo tiempo por la distribución geográfica. La Comisión invitó a las partes interesadas a que formularan observaciones sobre la muestra provisional.
- (20) Cuatro partes interesadas presentaron observaciones sobre la muestra provisional (el Grupo Aeolus, el Grupo Giti, la CRIA y la CCCMC). En concreto, consideraban que la muestra provisional no reflejaba correctamente la segmentación del mercado en tres niveles y que la muestra debería representar lo más fielmente posible el porcentaje de producción y ventas correspondiente a los niveles 1, 2 y 3 con respecto al total de producción y ventas de la Unión.
- (21) Además de este comentario, el 25 de septiembre de 2017, la Comisión solicitó a los productores de la Unión que facilitaran información adicional sobre los niveles con miras a crear una muestra de productores de la Unión actualizada.
- (22) Entre los productores que cooperaron y que respondieron al cuestionario de muestreo se encuentran grandes empresas y pequeñas y medianas empresas («pymes») <sup>(4)</sup> que representan más del 50 % de volumen total estimado de la producción y las ventas de la Unión.

<sup>(1)</sup> Giti Tire (China) Investment Co., Ltd y sus filiales: Giti Tire (Anhui) Co., Ltd; Giti Tire (Fujian) Co., Ltd; Giti Tire (Hualin) Co., Ltd; Giti Tire (Yinchuan) Co., Ltd.

<sup>(2)</sup> Aeolus Tyre Group Co., Ltd, incluidas las empresas Chonche Auto Double Happiness Tyre Corp., Ltd y Pirelli Tyre Co, Ltd.

<sup>(3)</sup> Según la información recabada y recibida por la Comisión, el mercado de la Unión de los neumáticos destinados a autobuses y camiones está segmentado en tres niveles. El nivel 1 incluye los neumáticos nuevos de calidad superior con la marca emblemática de los principales fabricantes. El nivel 2 incluye la mayor parte de los neumáticos de calidad no superior, tanto nuevos como recauchutados, cuyos precios y kilometrajes varían entre aproximadamente el 65 % y el 80 % de los correspondientes a los neumáticos del nivel 1. El nivel 3 corresponde a los neumáticos nuevos y recauchutados que ofrecen un menor rendimiento en términos de kilometraje y cuya capacidad de recauchutado es muy limitada.

<sup>(4)</sup> Véase la Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE).

- (23) Para elaborar la muestra definitiva, la Comisión tuvo en cuenta la fragmentación del sector de los neumáticos en diferentes niveles para garantizar que entre las empresas incluidas en la muestra estuvieran representados los tres niveles. Además, para garantizar que el análisis del perjuicio reflejaba correctamente la situación de las pymes, ya que representan aproximadamente el 15 % del volumen total de las ventas en la Unión de los productores de la Unión, la Comisión consideró que las pymes también debían estar representadas en la muestra.
- (24) Once productores de la Unión fueron incluidos en la muestra teniendo en cuenta:
- la representatividad general en términos de volumen de producción y ventas del producto afectado en el año 2016,
  - la representatividad de los distintos niveles en términos de volumen de producción del producto afectado en el año 2016,
  - la cobertura geográfica, y
  - la representatividad de los productores de la Unión en términos de tamaño, especialmente entre las pymes y las empresas de mayor tamaño.
- (25) Los productores de la Unión incluidos en la muestra incluyen tanto grandes empresas como pymes. Los productores de la Unión seleccionados tienen su sede en seis Estados miembros (Italia, España, Polonia, Portugal, Alemania y Francia), que conjuntamente representan más del 36 % de la producción y las ventas de la Unión notificadas por los productores de la Unión que cooperaron.
- (26) El 22 de diciembre de 2017, uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra, el productor polaco Geyer&Hosaja, informó a la Comisión de que había decidido dejar de cooperar con la investigación. Los porcentajes indicados en el considerando 25 no se ven afectados por la retirada de este productor, toda vez que su producción representa menos del 0,1 % de la producción total de la Unión. Por tanto, la Comisión concluyó que la muestra final es representativa de la industria de la Unión.
- (27) Por último, el Grupo Giti señaló que la Comisión debía haber puesto fin a esta investigación inmediatamente, debido a que la preselección de la muestra de productores de la Unión se había realizado empleando un proceso inapropiado. La Comisión recordó que la selección provisional de una muestra de productores de la Unión es jurídicamente posible y permite realizar una investigación eficaz dentro de unos plazos ajustados. Tal como se demuestra en los considerandos 21 a 25, la muestra provisional se modificó a raíz de los comentarios de las partes interesadas. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

b) *Muestreo de los importadores*

- (28) Para decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Se dieron a conocer cinco importadores que importaban aproximadamente 430 000 unidades de importación procedentes de China. Se realizó el muestreo de dos empresas que representaban el [70 %-90 %] de los importadores que enviaron un formulario de muestreo.

c) *Muestreo de productores exportadores chinos*

- (29) Para decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores chinos que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a la Representación de la República Popular China ante la Unión que, si había otros productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación, los identificara o se pusiera en contacto con ellos.
- (30) 49 productores exportadores facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra formada por los cuatro productores que se indican a continuación sobre la base del mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que podría investigarse razonablemente en el tiempo disponible:
- Aeolus Tyre Co., Ltd; Chonche Auto Double Happiness Tyre Corp., Ltd; Qingdao Yellow Sea Rubber Co., Ltd y Pirelli Tyre Co, Ltd («Grupo Aeolus»),
  - Xingyuan Tire Group Ltd, Co. y Guangrao Xinhongyuan Tyre Co., Ltd («Grupo Xingyuan»),

- Giti Tire (China) Investment Co., Ltd; Giti Tire (Anhui) Co., Ltd; Giti Tire (Fujian) Co., Ltd; Giti Tire (Hualin) Co., Ltd; Giti Tire (Yinchuan) Co., Ltd («Grupo Giti»),
- Shanghai Hankook Tire Sales Co., Ltd; Chongqing Hankook Tire Co., Ltd; Jiangsu Hankook Tire Co., Ltd («Grupo Hankook»).
- (31) De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades del país afectado. La Comisión recibió observaciones: 1) del denunciante, 2) de la CRIA y la CCCMC, y 3) de un productor exportador, el Grupo Giti.
- (32) El denunciante alegó que la muestra propuesta no era suficientemente representativa, puesto que no tenía en cuenta los diferentes segmentos de precios, denominados niveles en el mercado de neumáticos de la Unión. Según el denunciante, el segmento intermedio (nivel 2) estaba excesivamente representado en la muestra, mientras que la gran mayoría de los exportadores chinos operaban en el segmento inferior (nivel 3), que estaba insuficientemente representado. Por consiguiente, alegó que los productores exportadores incluidos en la muestra no reflejaban correctamente el precio medio de importación a la Unión. El denunciante solicitó que se sustituyeran los productores exportadores del nivel 2 incluidos en la muestra por productores exportadores del nivel 3.
- (33) En principio, la CRIA, la CCCMC y el Grupo Giti aceptaron la muestra seleccionada provisionalmente, pero consideraron que, habida cuenta del elevado número de productores exportadores existentes, podría lograrse una mayor representatividad añadiendo más empresas.
- (34) La Comisión determinó que la muestra propuesta estaba formada por productores exportadores tanto del nivel intermedio como del inferior, que representaban más del 50 % del total de las importaciones chinas a la Unión. Sustituir a los productores exportadores de mayor tamaño del nivel 2 por exportadores de menor tamaño del nivel 3 haría que la muestra no fuera representativa, puesto que, según los datos disponibles, un elevado porcentaje del volumen total de las exportaciones correspondía al nivel intermedio.
- (35) Por consiguiente, la Comisión decidió mantener la muestra provisional e informó de ello en consecuencia a todas las partes interesadas el 19 de octubre de 2017.
- (36) A raíz de ello, la Asociación Europea de Recauchutado («BIPAVÉR») y la Asociación Europea de Fabricantes de Neumáticos y Caucho («ETRMA») alegaron que la muestra seleccionada finalmente podría generar un fuerte desequilibrio en la gama de productos entre los neumáticos del nivel 2 y los del nivel 3. En su opinión, los precios medios de importación podrían no reflejar correctamente la parte de los volúmenes de importación que resulta más perjudicial para la industria de la Unión. Por consiguiente, instaron a la Comisión a reevaluar y modificar la muestra, y a añadir como mínimo un productor exportador con un volumen de exportaciones del nivel 3 significativo.
- (37) La Comisión volvió a estudiar si resultaría viable desde un punto de vista práctico ampliar aún más la muestra e indicó que los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra estaban compuestos por: 1) 13 entidades jurídicas que estuvieron implicadas en la producción y las ventas interiores del producto afectado; 2) dos exportadores vinculados ubicados fuera de la Unión y 3) más de diez importadores vinculados situados en la Unión. Los datos facilitados por cada una de estas tres entidades debían ser tratados y comprobados. Por lo tanto, la Comisión consideró que, en el plazo de tiempo disponible, no se podía someter razonablemente a investigación a más productores exportadores.
- (38) Por consiguiente, la Comisión no modificó la muestra definitiva que había notificado previamente a las partes interesadas.
- (39) Además de los cuatro productores exportadores incluidos en la muestra, diez productores exportadores declararon que, en caso de que no fueran seleccionados para aquella, deseaban recibir un cuestionario y otros formularios de solicitud para rellenarlos y de ese modo pedir un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base.
- (40) La Comisión envió cuestionarios antidumping a los cuatro productores exportadores chinos incluidos en la muestra, a los diez productores exportadores que habían pedido el cuestionario y otros formularios de solicitud, tal como se expone más arriba, y a los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (41) Se recibieron respuestas al cuestionario de los cuatro productores exportadores chinos incluidos en la muestra y de los diez productores de la Unión incluidos en la muestra. Ninguno de los diez productores exportadores no incluidos en la muestra envió una respuesta a los cuestionarios.

### 1.6. Formularios de solicitud de trato de economía de mercado («TEM»)

- (42) La Comisión envió formularios de solicitud de TEM a los dos productores exportadores incluidos en la muestra, el Grupo Hankook y el Grupo Giti, que solicitaron trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base. También envió formularios de solicitud de TEM a los productores exportadores no incluidos en la muestra que cooperaron y que lo habían solicitado. La Comisión recibió respuestas a los formularios de solicitud de TEM tan solo de dos empresas incluidas en la muestra.

### 1.7. Inspecciones *in situ*

- (43) La Comisión recabó y comprobó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se realizaron inspecciones *in situ* con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en las instalaciones de las siguientes empresas:

Productores de la Unión:

- Good Year Firma Oponiarska (Polonia),
- Wetest (República Checa),
- B.R.P. Pneumatici (Italia),
- Fábrica de Banden (Países Bajos),
- Marangoni Spa Ltd (Italia),
- cuatro productores de la Unión que solicitaron confidencialidad.

Productores exportadores de China:

- Aeolus Tyre Co., Ltd; (Jiaozuo); Chonche Auto Double Happiness Tyre Corp., Ltd; (Taiyuan) y Pirelli Tyre Co, Ltd; (Jining),
- Xingyuan Tire Group Ltd, Co. y Guangrao Xinhongyuan Tyre Co., Ltd (Dongying),
- Giti Tire (China) Investment Co., (Shanghái); Giti Tire (Anhui) Co., Ltd; (Hefei); Giti Tire (Hualin) Co., Ltd (Hualin); y un exportador vinculado en Singapur,
- Shanghai Hankook Tire Sales Co., Ltd (Shanghái); Chongqing Hankook Tire Co., (Chongqing) Ltd; Jiangsu Hankook Tire Co., Ltd (Jiangsu); y un exportador vinculado en Seúl (Corea).

Productores de un país análogo:

- un productor anónimo de un país análogo (Brasil).

Importadores vinculados de la Unión:

- Giti UK, Cheshire (Reino Unido),
- Hankook UK, Northamptonshire (Reino Unido); y Hankook Deutschland, Neu-Isenburg (Alemania).

## 2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 2.1. Producto afectado

- (44) El producto afectado son determinados neumáticos de caucho, nuevos o recauchutados, destinados a autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121 y originarios de China, que actualmente están clasificados en los códigos NC 4011 20 90 y ex 4012 12 00 (código TARIC 4012 12 00 10). Los códigos NC y TARIC se indican a título meramente informativo.
- (45) El producto afectado incluye tanto neumáticos nuevos como recauchutados destinados a autobuses o camiones que comparten una serie de características físicas, químicas y técnicas esenciales.
- (46) Los dos tipos del producto afectado se fabrican con el mismo insumo (si bien la tecnología utilizada puede ser distinta) y tienen una estructura similar. Si se produce una variación de las materias primas y de la estructura, las características de rendimiento son diferentes.

### 2.1.1. *Proceso de fabricación*

#### 2.1.1.1. Neumáticos nuevos

- (47) El proceso de fabricación de los neumáticos nuevos para autobuses y camiones tiene las siguientes fases: 1) mezclado del caucho, 2) preparación de los componentes del neumático, 3) fabricación de la cubierta (no vulcanizada), 4) curado (vulcanización) e 5) inspección final. Todos los neumáticos para camiones y autobuses están fabricados con las mismas materias primas básicas, es decir, caucho natural, caucho sintético, acero, negro de carbón, otros productos químicos, aceites y tejidos, y tienen los mismos componentes, es decir, banda de rodadura, flanco, cubierta interior, hilos de acero del talón, cables de acero y cables de la cubierta, aunque pueden hallarse determinadas divergencias entre los distintos productores de este producto.
- (48) También se ha constatado que el proceso de fabricación de los nuevos neumáticos de camiones y autobuses requiere diversas tecnologías, aunque ello no incide en las conclusiones generales sobre intercambiabilidad.

#### 2.1.1.2. Neumáticos recauchutados

- (49) Fundamentalmente, el recauchutado consiste en un proceso de reciclaje por el que se reacondiciona un neumático usado al poner una banda de rodadura nueva sobre la cubierta antigua. Las cubiertas son elementos fundamentales del proceso de recauchutado y, por lo tanto, una parte importante del trabajo del recauchutador consiste en elegir y adquirir cubiertas aptas para el recauchutado. Por lo tanto, las cubiertas son el principal insumo del proceso de producción y, en función de su calidad, constituyen un producto «semielaborado» o un residuo.
- (50) Una vez más, este proceso puede implicar diversas tecnologías, lo que no incide en las conclusiones de la Comisión sobre la intercambiabilidad.

### 2.1.2. *Usos y tipos de neumáticos*

- (51) Los neumáticos para camiones o autobuses se fabrican en una gran variedad de tipos y tamaños que pueden encontrarse en una amplia gama de vehículos comerciales, desde camiones de reparto local y autobuses urbanos o regionales hasta camiones y autobuses de larga distancia, en función de su tamaño y sus especificaciones de índice de carga. No es posible utilizarlos en vehículos de pasajeros ni en otros vehículos comerciales ligeros, ni tampoco en vehículos totalmente todo terreno (por ejemplo, tractores agrícolas).
- (52) Se comercializan cuatro categorías y dos tipos de neumáticos para camiones o autobuses: El neumático del tipo con cámara es una opción más tradicional; tiene una cámara interior, con su propia válvula, colocada en el interior del neumático. En un neumático sin cámara, el neumático y la llanta de la rueda forman una obturación estanca, con la válvula montada directamente en la llanta. Una abrumadora mayoría de los neumáticos para camiones o autobuses que se venden en la Unión son neumáticos sin cámara. Las cuatro categorías de neumáticos para camiones o autobuses son: de dirección, de tracción, para remolques y de toda posición. Los neumáticos de dirección están diseñados para su uso en el eje anterior con miras a reforzar la dirección, pero pueden utilizarse en todas las posiciones del camión o del autobús dependiendo del uso del vehículo. Los neumáticos de tracción están diseñados para su uso en la cadena de tracción y aumentan la tracción. Los neumáticos para remolques están diseñados para ser instalados en remolques, mientras que los neumáticos de toda posición están concebidos para su uso en todas las posiciones en un vehículo en función de su utilización.
- (53) Los neumáticos, tanto nuevos como recauchutados, están sujetos en el mercado de la Unión a los mismos requisitos de seguridad previstos en la Directiva 2007/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo <sup>(1)</sup>.

## 2.2. **Segmentación del mercado de neumáticos de la Unión en tres niveles**

- (54) La información recopilada y recibida por la Comisión indica que el mercado de la Unión de neumáticos para autobuses y camiones está segmentado en tres niveles o segmentos. A pesar de que no existen líneas divisorias claras entre los distintos niveles, las partes interesadas concuerdan de manera general con las constataciones de la Comisión sobre la siguiente categorización.
- (55) El nivel 1 incluye los neumáticos nuevos de calidad superior con la marca emblemática de los principales fabricantes. El reconocimiento de la marca es un factor clave en relación con los neumáticos de este nivel, lo que justifica un precio significativamente superior por un mayor rendimiento previsto y unas inversiones de comercialización especialmente sustanciales. Los neumáticos del equipo original utilizado por los fabricantes de camiones

<sup>(1)</sup> Directiva 2007/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de septiembre de 2007, por la que se crea un marco para la homologación de los vehículos de motor y de los remolques, sistemas, componentes y unidades técnicas independientes destinados a dichos vehículos (DO L 263 de 9.10.2007, p. 1).

o autobuses («EO1») están incluidos principalmente en este nivel. La calidad de los neumáticos del nivel 1 garantiza una elevada capacidad de recauchutado para unos neumáticos diseñados para tener «múltiples vidas», lo que aumenta todavía más el kilometraje significativamente superior del producto original (hasta tres recauchutados para un uso normal). Los neumáticos del nivel 1 también están asociados a una mayor seguridad y suelen ir acompañados de servicios postventa de gran calidad.

- (56) El nivel 2 incluye la mayor parte de los neumáticos de calidad no superior, tanto nuevos como recauchutados, cuyos precios varían entre aproximadamente el 65 % y el 80 % de los correspondientes a los neumáticos del nivel 1. Los neumáticos del equipo original empleados por los fabricantes de remolques («EO2») pueden incluirse en dicho nivel. El reconocimiento de la marca también es un factor importante en este nivel, y los compradores suelen conocer las marcas y son capaces de identificar a los productores de los neumáticos. Normalmente es posible recauchutarlos al menos en una ocasión y, si bien tienen más limitaciones que los neumáticos del nivel 1, también ofrecen un buen rendimiento en términos de kilometraje.
- (57) El nivel 3 corresponde a los neumáticos nuevos y recauchutados que ofrecen un menor rendimiento en términos de kilometraje y una capacidad de recauchutado muy limitada (o nula). Normalmente su precio y su rendimiento de kilometraje son inferiores al 65 % de los correspondientes a los neumáticos del nivel 1. En este nivel, el reconocimiento de la marca es casi inexistente y los precios son el factor determinante para la decisión de compra del consumidor. Normalmente no van acompañados de servicios postventa.
- (58) Los neumáticos recauchutados pueden clasificarse en el nivel 2 o en el nivel 3. Si bien algunos de los neumáticos chinos se pueden recauchutar, se realiza muy poco recauchutado en China. Sin embargo, el recauchutado está muy extendido en la Unión y en otros mercados, por ejemplo en Brasil. En la Unión, desempeñan la actividad de recauchutado:
- recauchutadores integrados que actúan bajo el nombre, la marca o el mandato de un productor de neumáticos nuevos; se consideran como la continuación de marcas que venden neumáticos nuevos; se trata de neumáticos del nivel 2,
  - recauchutadores independientes que suelen abarcar mercados geográficos y volúmenes mucho más reducidos; venden neumáticos bajo su propio nombre o marca y dependen de sus propios conocimientos especializados; la mayoría de ellos son pymes (un mínimo de 380 empresas en la Unión); se trata de neumáticos del nivel 3.
- (59) La Comisión elaboró una clasificación de neumáticos nuevos y recauchutados por marca con arreglo a la información facilitada por el denunciante, y la puso a disposición de todas las partes interesadas el 27 de octubre de 2017.

### 2.3. Alegaciones relacionadas con la segmentación del mercado de neumáticos de la Unión

- (60) Tal como se indica en el considerando 58, las partes interesadas aceptaron, por lo general, el principio de la segmentación del mercado en tres niveles.
- (61) Las partes interesadas aceptaron, por lo general, la clasificación de las marcas de neumáticos por niveles prevista en la nota para el expediente de 27 de octubre de 2017, excepto por las siguientes alegaciones de las partes interesadas para volver a clasificar determinadas marcas en niveles diferentes. Más específicamente, el Grupo Aeolus consideró que su marca Aeolus pertenecía al nivel 3 (y no al nivel 2); dos importadores que importaban la marca Double Coin alegaron que esta debía clasificarse en el nivel 2 (en lugar de en el nivel 3); el Grupo Hankook consideró que su marca Aurora pertenecía al nivel 2 (en lugar de al nivel 3); el Grupo Giti consideró en su respuesta al cuestionario que sus marcas Primewell y GT Radial pertenecían al nivel 2 (en lugar del nivel 3) y un importador independiente afirmó que la marca Sailun debía clasificarse en el nivel 2 (en lugar de en el nivel 3).
- (62) La Comisión examinó estas alegaciones en función de las pruebas facilitadas por las partes interesadas y de la información recabada *ex officio* durante la investigación. En función de las características definidas en el considerando 49, analizó la medida en que los neumáticos de una marca concreta: 1) son recauchutables, 2) se utilizan como equipo original para autobuses y camiones, y 3) se comercializan en un nivel concreto con arreglo al propio criterio de cada empresa.
- (63) En cuanto al Grupo Hankook, la Comisión aceptó clasificar la marca Aurora en el nivel 2, tal como se había solicitado. Sin embargo, también concluyó que la marca Hankook debía clasificarse en el nivel 1. Respecto de la marca Hankook, existe una garantía jurídica de que sus neumáticos pueden recauchutarse al menos una vez. Además, opera como proveedor de EO1 para empresas europeas como Scania, MAN y Mercedes-Benz. El sitio web del Grupo Hankook comercializa su marca Hankook como de calidad superior, y un documento interno de un importador vinculado facilitado durante la verificación indica que la marca ha pasado al nivel 1.
- (64) En cuanto al Grupo Giti, la Comisión aceptó incluir las marcas Primewell y GT Radial en el nivel 2, tal y como se solicitó. La Comisión también concluyó que los neumáticos Giti son recauchutables. Sin embargo, las actividades del Grupo Giti en relación con el equipo original no incluyen camiones ni autobuses, sino únicamente neumáticos para turismos. Además, el Grupo Giti considera que sus marcas son de nivel 2. Por lo tanto, las marcas del grupo fueron clasificadas en el nivel 2.



- (65) Respecto del Grupo Aeolus, la Comisión aceptó provisionalmente clasificar su marca Aeolus en el nivel 3, como había solicitado la empresa, basándose en las alegaciones de que sus neumáticos no son en general recauchutables y no se venden en el mercado EO.
- (66) Los importadores que presentaron las alegaciones sobre las marcas Double Coin y Sailun no eran empresas incluidas en la muestra, por lo que la Comisión no pudo verificar sus alegaciones en esta fase. Dado que no se incluyeron en la muestra, su clasificación en el nivel 2 o 3 no prejuzga el resultado de la investigación. Por lo tanto, sin poner en entredicho las pruebas presentadas por los importadores sobre la experiencia de sus clientes con los neumáticos de dichas marcas, la Comisión no adoptó ninguna posición sobre sus alegaciones en esta fase.
- (67) Varias partes interesadas argumentaron que la clasificación de las marcas en niveles únicamente puede aplicarse en la Unión, y que es posible que en otros mercados la clasificación por niveles sea distinta. En concreto, no es posible transponer la clasificación en niveles de la Unión al mercado chino. La Comisión hizo hincapié en que en esta investigación se ha utilizado la clasificación por marca con el objetivo de analizar la situación existente en el mercado de la Unión, pero que carece de alcance jurídico para otros mercados.

### 2.3.1. Solicitudes de exclusión de productos

- (68) La CRIA, la CCCMC y el Grupo Aeolus alegaron que debían excluirse de la definición del producto afectado los neumáticos nuevos o los recauchutados, debido a que:
- los neumáticos nuevos y los recauchutados tienen diferentes características físicas, técnicas y químicas esenciales,
  - la vida útil de los neumáticos recauchutados es más corta que la de los nuevos,
  - los neumáticos nuevos y los recauchutados tienen diferentes usos, canales de venta y aplicaciones, y la percepción del consumidor también es distinta; en concreto, en el mercado de equipo original no se utilizan neumáticos recauchutados y no suelen emplearse en el eje de dirección ni en camiones que transportan mercancías peligrosas,
  - los neumáticos nuevos y los recauchutados tienen códigos NC distintos.
- (69) Esas partes también señalaron que, en varios asuntos relativos a cuestiones de competencia, la Comisión y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) concluyeron que los neumáticos nuevos y los recauchutados constituyen dos mercados de referencia diferentes en términos de precio, estructura de la oferta, estructura de la demanda, canales de suministro y sustituibilidad<sup>(1)</sup>. La CRIA y la CCCMC también señalaron que otras autoridades de investigación antidumping trataban los neumáticos nuevos y los recauchutados por separado<sup>(2)</sup>.
- (70) La CRIA y la CCCMC argumentaron que la Comisión se equivocaba en sus conclusiones sobre los factores de relevancia por no tratar por separado los neumáticos nuevos y los recauchutados.
- (71) El Grupo Giti alegó que los neumáticos recauchutables o de múltiples vidas debían excluirse de la definición del producto afectado porque los neumáticos recauchutables son más complejos que los no recauchutables y presentan características técnicas diferentes.
- (72) La Comisión concluyó que el proceso de recauchutado preserva las características principales, los componentes y la estructura del neumático resultante del proceso de fabricación inicial. En concreto, durante el recauchutado no se modifican las especificaciones técnicas esenciales del neumático, es decir, las dimensiones, el índice de carga y la velocidad nominal. Los neumáticos nuevos (recauchutables o no recauchutables) y los neumáticos recauchutados se fabrican con las mismas materias primas, están formados por los mismos componentes y tienen una estructura similar.
- (73) La principal diferencia entre las características técnicas de un neumático nuevo y otro recauchutado sobre su cubierta es que un neumático recauchutado puede tener una vida útil más corta y verse como una opción menos segura. Sin embargo, se observan exactamente las mismas diferencias técnicas, de calidad y de sensación de seguridad entre dos neumáticos nuevos de distintos niveles. En concreto, los neumáticos de un nivel inferior también tienen un menor kilometraje y no se considerarán como opción prioritaria para vehículos sujetos a normas de seguridad muy estrictas (por ejemplo, vehículos que transportan mercancías peligrosas).
- (74) Por consiguiente, la Comisión rechazó provisionalmente la alegación de que los neumáticos nuevos (recauchutables o no recauchutables) y los recauchutados tienen diferentes características físicas, químicas y técnicas básicas.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, asunto COMP/M.4564-BRIDGESTONE/BANDAG; asunto COMP/E-2/36.041/PO. Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, C-322/81, ECLI: EU:C:1983:313.

<sup>(2)</sup> Las investigaciones afectaban a los EE. UU., la India, Egipto y la Comisión Económica Euroasiática.

- (75) Además, la Comisión concluyó que los propietarios de camiones y autobuses, que operan principalmente en el sector del transporte de pasajeros y mercancías de corta y larga distancia, utilizan tanto neumáticos nuevos como recauchutados. Por consiguiente, el uso final esencial de los neumáticos nuevos y los recauchutados es el mismo. Asimismo, la Comisión determinó que los neumáticos nuevos y los recauchutados tienen las mismas cuatro aplicaciones principales (de dirección, de tracción, para remolques y para todas las posiciones) y están sujetos a los mismos requisitos de seguridad en el mercado de la Unión previstos en la legislación aplicable.
- (76) Por consiguiente, se rechazó provisionalmente la alegación de que los neumáticos nuevos y los recauchutados tienen diferentes aplicaciones.
- (77) La Comisión coincidió en que los neumáticos recauchutados difieren de los neumáticos nuevos del nivel 1 en el hecho de que no se comercializan en el mercado de equipo original. La Comisión también concluyó que lo mismo sucede con los neumáticos del nivel 3 y, en gran medida, con las marcas del nivel 2, que tampoco se comercializan en el mercado de equipo original.
- (78) Por consiguiente, la Comisión rechazó provisionalmente la alegación de que los neumáticos nuevos y los recauchutados no tienen los mismos canales de venta.
- (79) En cuanto a las decisiones de la Comisión en materia de competencia y a la sentencia del TJUE <sup>(1)</sup> en la que se determinó que los neumáticos recauchutados constituían un mercado de producto independiente, no resultan pertinentes para la definición del producto en investigaciones de defensa comercial. La definición del mercado en un asunto de fusión se centra en la sustitución en cuanto a la demanda y a la oferta <sup>(2)</sup>. En una investigación antidumping, el mercado se define en función de las características físicas, técnicas y químicas del producto investigado. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.
- (80) En cuanto a la alegación sobre la definición del producto en casos de antidumping en terceros países, la Comisión señaló que la definición del producto se efectúa a la luz de la amplia facultad de apreciación de la autoridad investigadora en materia de defensa comercial <sup>(3)</sup>. Por lo tanto, la forma en que las autoridades investigadoras de terceros países utilizaron su facultad de apreciación a este respecto no puede limitar el margen de apreciación de la Comisión para los fines de esta investigación.
- (81) Asimismo, se alegó que no deben existir varios códigos NC para el producto afectado. A este respecto, la Comisión recordó, en primer lugar, que es muy frecuente que existan varios códigos NC para un mismo producto afectado. Esta situación deriva naturalmente de la concepción de la nomenclatura combinada. Además, el anuncio de inicio indicaba claramente que los códigos NC se facilitaban exclusivamente a fines informativos. En segundo lugar, no se presentaron pruebas objetivas, ni la Comisión encontró información, de que el producto afectado se definiera de manera que los neumáticos recauchutados y nuevos importados no pudieran considerarse provisionalmente una alternativa a los neumáticos recauchutados y nuevos producidos en la Unión, y competir directamente con estos. Lo mismo se aplica a la percepción del productor y de los consumidores, los canales de distribución u otros factores como la existencia de una o más categorías de productos frente a la diferenciación entre los neumáticos nuevos y recauchutados a los efectos de la presente investigación.
- (82) Por último, las partes interesadas alegaron que, debido a la segmentación del mercado en la Unión, existe la percepción de que la calidad de los neumáticos recauchutados es inferior a la de los neumáticos nuevos del nivel 1, aunque se hayan fabricado sobre una cubierta de neumático de nivel 1.
- (83) La Comisión aceptó esta alegación, que está en consonancia con la clasificación en niveles establecida a los efectos de la presente investigación, y solo tuvo en cuenta los neumáticos recauchutados de los niveles 2 y 3.

#### 2.4. Producto similar

- (84) La investigación puso de manifiesto que los siguientes productos tienen las mismas características físicas básicas y los mismos usos básicos:
- el producto afectado,
  - el producto fabricado y vendido en el mercado interno de Brasil, que se utilizó provisionalmente como país análogo,
  - el producto fabricado y vendido en la Unión por la industria de la Unión.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, asunto COMP/M.4564-BRIDGESTONE/BANDAG; asunto COMP/E-2/36.041/PO. Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, C-322/81, ECLI: EU:C:1983:313.

<sup>(2)</sup> Comisión Europea, asunto COMP/M.4564 -BRIDGESTONE/BANDAG, p. 4.

<sup>(3)</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sentencia de 17 de marzo de 2016, Portmeirion Group C-232/14, ECLI:EU:C:2016:180, en los apartados 47 *et seq.*

- (85) Por tanto, la Comisión decidió en esta fase que se trata de productos similares según su definición en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

### 3. DUMPING

#### 3.1. Valor normal

##### 3.1.1. *Trato de economía de mercado (TEM)*

- (86) De conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 7, letras a) y b), del Reglamento de base, en el caso de las importaciones procedentes de países sin economía de mercado la Comisión deberá determinar el valor normal sobre la base del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado, a menos que el exportador pueda demostrar que opera en condiciones de economía de mercado.
- (87) La CCCMC y la CRIA alegaron que, después de que el 11 de diciembre de 2016 venciera el apartado 15, letra a), inciso ii), del Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del Comercio («OMC»), se debían aplicar a los exportadores chinos las normas generales para determinar el valor normal. En este sentido, alegaron que utilizar una metodología no acorde a la economía de mercado para adoptar decisiones a partir del 11 de diciembre de 2016 es contrario a las obligaciones contraídas por la Unión con la OMC. Alegaron que el valor normal no puede basarse en un país análogo, sino que debe basarse en los datos sobre las ventas y los costes de China.
- (88) El anuncio de inicio se publicó el 11 de agosto de 2017. Así pues, el acto legislativo pertinente aplicable a este procedimiento es el Reglamento de base en su versión aplicable en el momento del inicio. Por lo tanto, el valor normal debe determinarse con arreglo a lo previsto en el artículo 2, apartado 7, letras a) y b), del Reglamento de base, en su versión aplicable al comienzo de esta investigación en agosto de 2017. Por consiguiente, se rechazan las alegaciones de la CCCMC y la CRIA.
- (89) Solo a título de referencia, se resumen a continuación los criterios para la concesión del TEM:
- las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las condiciones del mercado, sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores del mercado,
  - las empresas disponen exclusivamente de 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,
  - no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado,
  - las leyes relativas a la propiedad y a la quiebra garantizan seguridad jurídica y estabilidad, y
  - las operaciones de cambio se efectúan a los tipos de mercado.
- (90) Para determinar si se cumplían los criterios previstos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, la Comisión pidió a los productores exportadores que aportaran la información necesaria rellenando el formulario de solicitud de TEM. Dos de las cuatro empresas que cooperaron incluidas en la muestra, el Grupo Giti y el Grupo Hankook, solicitaron el TEM y respondieron dentro del plazo fijado. Por lo tanto, se efectuó una determinación sobre el TEM por lo que respecta a esos dos grupos de empresas.
- (91) La Comisión solicitó toda la información que consideraba necesaria y verificó toda la información presentada en las solicitudes de TEM en los locales de las principales entidades jurídicas de ambos grupos.
- (92) En cuanto a las partes vinculadas, la Comisión examinó si el grupo de empresas vinculadas en su conjunto reunía las condiciones necesarias para disfrutar del TEM. Por tanto, en los casos en que una filial o cualquier otra empresa vinculada con el solicitante de China estaba implicada, directa o indirectamente, en la producción o venta del producto afectado, los análisis a efectos del TEM se realizaron para cada empresa por separado y para el grupo de empresas en su conjunto.
- (93) Los dos grupos solicitantes de trato de economía de mercado no demostraron cumplir los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (94) Más concretamente, estos dos grupos no demostraron, ni a título individual ni como grupo, que dispusieran de un juego de libros contables claros auditados independientemente de acuerdo con las normas contables internacionales, por lo que no cumplían el criterio 2 relativo al trato de economía de mercado.
- (95) Además, estos dos grupos no demostraron que no sufrieran distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado. Por consiguiente, estas empresas o grupos de empresas no cumplían el criterio 3 relativo al trato de economía de mercado. En concreto, los dos grupos de productores exportadores se beneficiaban de regímenes fiscales preferenciales.

- (96) Además, el Grupo Hankook no logró demostrar la ausencia de una interferencia significativa del Estado ni que los costes de los principales insumos reflejaran sustancialmente los valores del mercado. Por lo tanto, el Grupo tampoco logró demostrar que cumpliera el criterio 1 del TEM.
- (97) La Comisión comunicó sus conclusiones a los dos productores exportadores afectados, a las autoridades del país afectado y a la industria de la Unión. Las partes interesadas presentaron sus observaciones sobre las conclusiones. El Grupo Hankook afirmó que las interferencias estatales detectadas en lo relativo al criterio 1 no eran significativas. Ambos grupos consideraron que las deficiencias de sus sistemas de contabilidad no eran importantes. También señalaron que el régimen preferencial vinculado al criterio 3 del TEM no constituía una distorsión significativa.
- (98) Esas observaciones no ponían en duda las constataciones factuales, sino que únicamente expresaban una calificación jurídica alternativa. Sin embargo, debido a la magnitud y a la gravedad de los problemas detectados en lo relativo a los tres criterios, esas observaciones no redundaron en modificaciones de las conclusiones preliminares de la Comisión.
- (99) Tras informar a los Estados miembros de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, el 9 de abril de 2017 se informó a todos los solicitantes, individual y formalmente, sobre la determinación final de la Comisión con respecto a su solicitud de TEM.
- (100) En consecuencia, ni el Grupo Giti ni el Grupo Hankook pudieron demostrar que cumplieran todos los criterios del TEM establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base y, por lo tanto, no se les podía conceder el TEM.

### 3.1.2. País análogo

- (101) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal se determinó sobre la base del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado para todos los productores exportadores. Con este fin, fue preciso seleccionar un tercer país de economía de mercado («país análogo»).
- (102) En el anuncio de inicio, la Comisión informó a las partes interesadas de que tenía previsto considerar a los EE. UU. como país análogo apropiado y las invitó a que presentaran sus observaciones.
- (103) La Comisión recibió observaciones de las tres partes interesadas sobre la elección del país análogo:
- la CRIA y la CCCMC,
  - el Grupo Giti,
  - el denunciante.
- (104) Tanto la CRIA y la CCCMC como el Grupo Giti se mostraron en contra de elegir a los EE. UU. Asimismo, consideraron que Japón y Corea (aunque en menor medida) tampoco eran países adecuados, y que Tailandia sería el país análogo más adecuado. El Grupo Giti también señaló que Turquía no sería un país adecuado debido a la existencia de restricciones comerciales y a las diferencias en el acceso a las materias primas. La CRIA y la CCCMC invitaron a la Comisión a ponerse en contacto con posibles productores de países análogos de Turquía, Tailandia, Brasil y la República Árabe de Egipto («Egipto»).
- (105) El denunciante se opuso a elegir Tailandia como país análogo y reiteró su opinión de que los EE. UU. son el país análogo más apropiado.
- (106) La Comisión recibió información de contacto fiable de 22 productores de ocho países (EE. UU., Japón, Corea, Turquía, la India, Tailandia, Sudáfrica y Brasil). Se puso en contacto con esas 22 empresas y las invitó a cooperar como productor de un país análogo, y recibió respuestas al cuestionario de cuatro productores de los EE. UU., Tailandia, Sudáfrica y Brasil (un productor de cada uno de dichos países).
- (107) La respuesta al cuestionario de uno de los productores de los EE. UU. no incluía información acorde al cuestionario, y el productor no facilitó la información que faltaba. Debido a esta respuesta incompleta, la Comisión excluyó a los EE. UU. del análisis.
- (108) De manera similar, la Comisión también excluyó a Tailandia como posible país análogo. En este caso, la respuesta al cuestionario de uno de los productores de Tailandia indicaba que su volumen de producción era extremadamente bajo (menos de 10 000 artículos) y que este fabricaba únicamente neumáticos con cámara. La Comisión concluyó que los datos de este productor no permitirían realizar comparaciones significativas debido a una falta de representatividad, dado que la abrumadora mayoría de los neumáticos vendidos en el mercado de la Unión son neumáticos sin cámara.

- (109) La Comisión recibió una respuesta completa al cuestionario de un productor de Sudáfrica. La producción nacional total de Sudáfrica se limita a menos de 200 000 unidades anuales, lo que únicamente representa alrededor del 2 % de las exportaciones chinas a la Unión. El consumo nacional es de 1,3 millones de unidades. Las importaciones totales representan el 90 % del consumo nacional. A pesar de que no existen derechos de defensa comercial en vigor, el derecho de aduana normal es relativamente elevado: el 25 % para la mayoría de los países del mundo y el 15 % para la Unión. Sudáfrica es comparable a China en términos de nivel de desarrollo económico.
- (110) Por último, la Comisión recibió una respuesta completa al cuestionario de un productor de Brasil.
- (111) Brasil tiene una producción significativa (7,1 millones de artículos), que supera el total de las exportaciones chinas a la Unión (4,59 millones de artículos). El consumo nacional brasileño es de casi 7 millones de unidades. El total de las importaciones (en torno a 1 millón de unidades) representa alrededor del 15 % del consumo brasileño. Las exportaciones totales ascienden a 900 000 unidades. Los volúmenes del productor que cooperó (más de 1 millón de artículos) son suficientemente representativos como para determinar el valor normal. Los productores de Brasil y China tienen unas condiciones de acceso a las materias primas principales similares, puesto que ambos países son productores de caucho natural. Por último, Brasil es comparable a China en términos de nivel de desarrollo económico. Si bien Brasil dispone de derechos de defensa comercial en vigor para una serie de terceros países, el volumen de importación del producto afectado sigue siendo significativo tal como queda expuesto.
- (112) La Comisión concluyó que tanto Sudáfrica como Brasil podrían utilizarse como país análogo. Habida cuenta de que la producción nacional de Sudáfrica era considerablemente más reducida que la de Brasil, tanto en términos relativos como absolutos, la Comisión decidió elegir a Brasil como país análogo más apropiado con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

### 3.1.3. Valor normal

- (113) La información facilitada por el productor que cooperó del país análogo se tomó como base para determinar el valor normal correspondiente a los productores exportadores a los que no se concedió el TEM, con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (114) No fue posible establecer una correspondencia entre algunos tipos de productos elaborados en el país análogo y los tipos de productos exportados a la Unión desde el país afectado, puesto que el productor del país análogo no fabricaba todas las dimensiones y los tipos de neumáticos que se exportan a la Unión. Por consiguiente, el valor normal de los tipos de productos no comparables se calculó con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base en función de los costes de fabricación del productor del país análogo más una cantidad razonable para gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio.
- (115) La Comisión calculó el coste medio de fabricación por kilogramo para cada una de las posiciones de los neumáticos (dirección, tracción, toda posición y para remolques) para cada uno de los niveles (1, 2 o 3) y para cada tipo de neumático (sin cámara o con cámara) a partir de los datos sobre los costes de producción verificados facilitados por el productor brasileño. Este coste medio de fabricación era de entre 20,03 CNY/kg y 21,29 CNY/kg. La Comisión determinó el valor de cada número de código del producto no correspondiente exportado por los productores chinos al multiplicar su peso por el coste medio de fabricación calculado para cada posición, cada tipo y cada segmento de neumáticos. A continuación, la Comisión añadió una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y de administración (35-45 % del coste medio de fabricación), basándose en datos reales de producción y venta, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base. Por último, añadió una cantidad razonable en concepto de beneficios (23-28 % del coste medio de fabricación) utilizando el margen de beneficio medio de las ventas de los productos rentables.

### 3.2. Precio de exportación

- (116) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión por dos vías: directamente a clientes independientes o a través de empresas vinculadas y no vinculadas que actuaban como importadoras.
- (117) Si los productores exportadores exportaron el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado exportado a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (118) Si los productores exportadores exportaron el producto afectado a la Unión a través de empresas vinculadas que actuaban como importadoras, el precio de exportación se fijó con arreglo al precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes en la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En esos casos, se aplicaron ajustes al precio para tener en cuenta todos los gastos habidos entre el momento de la importación y el de la reventa, en particular los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios.
- (119) En cuanto a una de las filiales del Grupo Aeolus (Pirelli Tyre Co., Ltd), la Comisión no recibió dentro del plazo fijado los datos necesarios para calcular el precio de exportación. El 23 de marzo de 2018, la Comisión informó a la empresa de que los cuestionarios facilitados por sus importadores vinculados no estaban completos y la instó

a revisar y presentar de nuevo las respuestas a los cuestionarios. Se informó a la empresa de que, de no facilitar información completa y exacta dentro del plazo fijado, la Comisión podría recurrir a la utilización de los datos disponibles con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base. El 4 de abril de 2018, la empresa en cuestión facilitó respuestas revisadas. No obstante, la Comisión consideró que seguían siendo incompletas y que, por tanto, no podían ser tratadas al objeto de realizar el análisis del dumping y el perjuicio. Como consecuencia de ello, la Comisión ha establecido el margen de dumping sobre la base de la información verificada de las otras empresas inspeccionadas del Grupo Aeolus, a saber, Aeolus Tyre y Chonche Auto Double Happiness Tyre. El Grupo Aeolus fue invitado a actualizar los datos relativos a Pirelli para el resto del procedimiento.

### 3.3. Comparación

- (120) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra sobre una base franco fábrica. Los márgenes de dumping se establecieron comparando los precios franco fábrica individuales de los productores exportadores incluidos en la muestra con los precios de venta en el mercado nacional del productor del país análogo o con el valor normal calculado, según se consideró procedente.
- (121) A fin de garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. La Comisión efectuó los siguientes ajustes al precio de exportación y al valor normal a partir de los datos aportados por los exportadores incluidos en la muestra y el productor del país análogo en su respuesta al cuestionario y durante la visita de inspección: costes relacionados con el transporte del producto afectado, como el transporte de mercancías por carretera y marítimo, los seguros, el mantenimiento, la descarga y los costes accesorios (8-18 %); los gastos bancarios y costes de crédito (0-1 %); garantía y descuentos (2-3 %); impuestos indirectos (4 %). Por último, por lo que respecta a un productor exportador, se realizaron ajustes respecto de las comisiones que pagaba a su empresa matriz (2-5 %).

### 3.4. Margen de dumping

- (122) Para los productores exportadores incluidos en la muestra, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (123) El margen de dumping de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra se determinó con arreglo a lo previsto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Este margen se calculó como media ponderada sobre la base de los márgenes determinados para los productores exportadores incluidos en la muestra.
- (124) Para los demás productores exportadores de China, la Comisión determinó el nivel de cooperación de China. Para medirlo, se calculó la proporción del volumen de las exportaciones a la Unión de los productores que cooperaron respecto del volumen total de las exportaciones del país afectado a la Unión.
- (125) El nivel de cooperación en este caso fue elevado. Por consiguiente, se fijó provisionalmente el margen de dumping residual aplicable a todos los demás productores exportadores de China en el nivel correspondiente al margen de dumping más elevado detectado entre los productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra.
- (126) Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Grupo Xingyuan	166,7
Grupo Giti	98,7
Grupo Aeolus	151,2
Grupo Hankook	80,4
Otras empresas que cooperaron	110,3
Todas las demás empresas	166,7

#### 4. PERJUICIO

##### 4.1. Definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión

- (127) Durante el período considerado, el producto similar estaba siendo fabricado por más de 380 productores de la Unión. Todos estos productores constituyen la «industria de la Unión», según su definición en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.
- (128) Se determinó que la producción total de la Unión durante el período de investigación era de aproximadamente 20,9 millones de neumáticos. La Comisión determinó la cifra de la producción total de la Unión en función de los datos obtenidos durante la investigación. Tal y como se indica en el considerando 24, diez productores de la Unión incluidos en la muestra definitiva representan más del 36 % del volumen de producción y venta de la Unión notificado por los productores que cooperaron de la Unión del producto similar. Por consiguiente, los indicadores microeconómicos se examinaron en función de los datos obtenidos a partir de las respuestas de esos diez productores de la Unión.
- (129) La producción de la Unión se divide entre grandes grupos de empresas y más de 380 pymes en toda la Unión. Las grandes empresas representan aproximadamente el 90 % de la producción total de la Unión y el 85 % de las ventas en la Unión de los productores de la Unión. Las pymes participan en la producción de neumáticos recauchutados y representan el 10 % restante de la producción de la Unión y el 15 % de las ventas en la Unión de los productores de la Unión.
- (130) Se constató que los productores incluidos en la muestra importaban el producto afectado desde China y lo revendían en el mercado de la Unión. Sin embargo, en comparación con sus ventas totales, las importaciones son marginales y no afectan a su calificación como productores de la Unión.

##### 4.2. Consumo de la Unión

- (131) El consumo de la Unión se determinó con arreglo a la información facilitada por la ETRMA, a los datos sobre importación de Eurostat registrados bajo los códigos NC 4011 20 90 y 4012 12 00 y a la información recibida de los proveedores de banda de rodadura.
- (132) Durante el período considerado, el consumo de la Unión evolucionó del siguiente modo:

*Cuadro 1*

##### Consumo de la Unión (en artículos)

	2014	2015	2016	Período de investigación
Consumo total de la Unión	20 248 578	20 782 365	21 452 278	21 590 193
Índice 2014 = 100	100	102,6	105,9	106,6

Fuente: ETRMA, Eurostat Comext y proveedores de banda de rodadura.

- (133) El consumo de la Unión aumentó durante el período considerado. De manera general, durante el período considerado el consumo aumentó un 6,6 %, de aproximadamente 20,2 millones a alrededor de 21,6 millones de neumáticos en el período de investigación.

##### 4.3. Información de contexto sobre el mercado de la Unión

###### 4.3.1. Descripción general

- (134) El mercado de la Unión de neumáticos para camiones y autobuses es sumamente competitivo y cuenta con múltiples productores y marcas.
- (135) El mercado de la Unión está repartido entre las ventas de equipo original a fabricantes de camiones o autobuses y el mercado de las piezas de recambio. La demanda del mercado de neumáticos para camiones y autobuses en el sector del equipo original viene impulsada por la producción de camiones y autobuses, mientras que los mercados posventa dependen de numerosos factores, como la actividad económica, las ventas, las dimensiones, la composición y el uso de los camiones o autobuses y de las flotas en servicio. Las ventas de las importaciones chinas se concentran principalmente en el mercado de las piezas de recambio.
- (136) Alrededor del 17 % del consumo total de la Unión es equipo original vendido a fabricantes de camiones y autobuses. El resto de las ventas de neumáticos de camiones y autobuses en la Unión se vende como neumáticos de recambio, directa o indirectamente, a los propietarios de camiones o autobuses. Los neumáticos de recambio abarcan una gama más amplia de neumáticos y se venden a través una mayor variedad de canales con diferentes estrategias de comercialización. Los neumáticos de recambio pueden venderse directamente a usuarios finales o a través de distribuidores vinculados o no vinculados que los revenden a los usuarios finales.

- (137) Los principales canales de venta son las ventas a los distribuidores que los revenden a los propietarios o las ventas directas a propietarios de flotas, a veces junto a servicios (control, mantenimiento, servicios).
- (138) La marca también influye en el precio que los clientes están dispuestos a pagar por los neumáticos de camiones y autobuses. Las marcas se asocian a menudo a la percepción de la calidad y el servicio, y más en lo que se refiere a los neumáticos de alta calidad.

#### 4.3.2. Interconexión entre los neumáticos nuevos y los recauchutados

- (139) La Comisión determinó que los principales productores de la Unión se concentraban en los niveles 1 y 2, en los que los neumáticos se diseñaban/diseñan para tener un ciclo de vida largo y poder ser recauchutados. Eso justificaba unos precios (y márgenes de beneficio) sustancialmente superiores por los grandes rendimientos que cabía esperar para los neumáticos de los niveles 1 y 2.
- (140) De hecho, la investigación puso de manifiesto que los mayores productores de la Unión comercializan activamente la capacidad de recauchutado de sus neumáticos como una manera de crear fidelidad a la marca y de diferenciarse de importaciones más baratas de neumáticos de nivel 3. Como tal, la investigación ha mostrado que una gran parte del valor atribuido a los neumáticos de los niveles 1 y 2 procede, de hecho, de la existencia de la industria del recauchutado en el nivel 3.
- (141) Sin embargo, la elevada capacidad de intercambio de los neumáticos recauchutados y los neumáticos nuevos hace que el nivel 3 sea también el más vulnerable a las importaciones chinas a bajo precio del producto afectado. Esto es cierto, en particular, si consideramos que los usuarios son conscientes de que, en términos de rendimiento, los neumáticos recauchutados y los nuevos de baja calidad no se distinguen de forma significativa. A su vez, ese carácter intercambiable establece el precio como factor determinante de la decisión del cliente de comprar neumáticos recauchutados o nuevos de nivel 3.
- (142) La Comisión invita a las partes interesadas a presentar sus observaciones sobre la evaluación preliminar y a proporcionar información que apoye o rebata este análisis con el fin de obtener una imagen lo más completa posible en la fase final de la investigación.

#### 4.4. Importaciones procedentes del país afectado

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

- (143) La Comisión determinó el volumen de las importaciones a partir de los datos de Eurostat. La cuota de mercado de las importaciones se determinó a partir del consumo de la Unión recogido en el cuadro 1.
- (144) Las importaciones a la Unión procedentes del país afectado evolucionaron como sigue:

Cuadro 2

#### Volumen de importación (en artículos) y cuota de mercado

	2014	2015	2016	Período de investigación
Volumen de las importaciones procedentes de China (en artículos)	3 471 997	3 840 290	4 420 368	4 596 098
Índice 2014 = 100	100	110,6	127,3	132,4
Cuota de mercado (%)	17,1	18,5	20,6	21,3
Índice 2014 = 100	100	107,8	120,2	124,1

Fuente: Eurostat Comext.

- (145) Según Eurostat, el volumen de las importaciones procedentes de China aumentó un 32 % durante el período considerado, de aproximadamente 3,5 millones de neumáticos en 2014 a aproximadamente 4,6 millones de neumáticos durante el período de investigación. En un mercado en crecimiento, esto conllevó un aumento de la cuota de mercado de las importaciones chinas del 17,1 % al 21,3 %.

##### 4.4.2. Precios de las importaciones procedentes del país afectado

- (146) La Comisión estableció los precios de las importaciones basándose en los datos de Eurostat. La subcotización de los precios de las importaciones se determinó a partir de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra.



- (147) El precio medio de las importaciones a la Unión procedentes del país afectado evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 3

**Precios de importación (EUR/artículo)**

	2014	2015	2016	Período de investigación
China	144,4	144,3	127,7	128,8
Índice 2014 = 100	100	99,9	88,4	89,1

Fuente: Eurostat Comext.

- (148) Durante el período considerado, los precios de las importaciones a la Unión procedentes de China se redujeron un 11 %.

#### 4.4.3. Subcotización de los precios

- (149) Para determinar la subcotización de precios durante el período de investigación, la Comisión comparó los siguientes elementos:

- 1) los precios de venta medios ponderados por tipo de producto y segmento que los productores de la Unión incluidos en la muestra cobraron a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al nivel franco fábrica, y
- 2) los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto y segmento de las importaciones de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos sobre la base de coste, seguro y flete (cif), con los ajustes oportunos para los derechos de aduana y los costes posteriores a la importación.

- (150) Se compararon los precios de las transacciones para cada tipo en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir rebajas y descuentos. El resultado de esta comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocio de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación. La comparación puso de manifiesto un margen de subcotización medio ponderado de entre el 21 % y el 31 % de las importaciones del producto afectado procedentes del país afectado en el mercado de la Unión. Además, se constató que el margen de subcotización medio ponderado de los tres niveles era considerable: el 24 % para los niveles 1 y 2, y entre el 21 % y el 31 % para el nivel 3. El elevado nivel de subcotización demuestra el marcado efecto del dumping en este caso.

### 4.5. Situación económica de la industria de la Unión

#### 4.5.1. Información general

- (151) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión afectada incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos pertinentes que influyeron en el estado de dicha industria durante el período considerado.
- (152) Tal y como se indica en los considerandos 19 a 27, se utilizó el muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (153) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió los indicadores de perjuicio macroeconómicos de los microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos a partir de los datos facilitados en la denuncia, de las estadísticas de Eurostat y de las observaciones presentadas por la ETRMA, según procediera, para velar por que los datos representaran a todos los productores de la Unión. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos facilitados en las respuestas al cuestionario por parte de los productores de la Unión incluidos en la muestra y en las observaciones presentadas por la ETRMA. Los datos se referían a los productores de la Unión incluidos en la muestra. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- (154) Los indicadores macroeconómicos son los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad y magnitud del margen de dumping.
- (155) Los indicadores microeconómicos son los siguientes: precios unitarios medios, costes unitarios, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.
- (156) Cabe realizar dos observaciones sobre la metodología empleada para analizar los indicadores de perjuicio.

- (157) Tal como se indica en el considerando 23, los productores de la Unión están compuestos de dos categorías de empresas en términos de tamaño: las grandes empresas y las pymes (muy fragmentadas), que representan el 85 % y el 15 %, respectivamente, del total de las ventas en la Unión de los productores de la Unión en 2016. Sin embargo, como resultado del muestreo de los productores de la Unión, los datos relativos a las ventas de las pymes incluidas en la muestra representaron alrededor del 4 % del total de las ventas en la Unión de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Por lo tanto, la Comisión decidió ponderar los resultados de los productores de la Unión incluidos en la muestra con arreglo a la cuota de mercado de cada categoría de empresas. Dado que la actividad de las pymes se limita únicamente al nivel 3, este ajuste tuvo como consecuencia directa el aumento de la proporción de ventas del nivel 3 dentro del conjunto de datos procedentes de los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (158) Además, el número total de las ventas en la Unión de los productores de la Unión se dividió entre los tres niveles en la siguiente proporción: nivel 1: 51 %, nivel 2: 23 %, y nivel 3: 26 %. Sin embargo, los datos de venta en la Unión de los productores de la Unión incluidos en la muestra, incluso tras el ajuste descrito en el considerando 161, no reflejaban la verdadera proporción de las ventas de la Unión por nivel. Por consiguiente, la Comisión decidió ponderar los resultados de los productores de la Unión incluidos en la muestra con arreglo a la cuota de cada nivel en el total de las ventas de los productores de la Unión, a fin de garantizar que los tres niveles estuviesen representados en función de su cuota en el total de las ventas de la Unión en todos los microindicadores.
- (159) Varias partes indicaron que, si la Comisión aplica esta división en tres niveles, la evaluación del perjuicio también debe realizarse a escala de los niveles. En concreto, deben evaluarse el estado de la industria de la Unión y los efectos de las importaciones para cada nivel, es decir, el impacto de las importaciones del nivel 2 (tanto de China como de otros países) debe evaluarse en lo relativo a los productores de la Unión del nivel 2.
- (160) La Comisión determinó que, a pesar de la segmentación del mercado de la Unión, los neumáticos definidos en el considerando 78 tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y son intercambiables. Por consiguiente, la determinación del perjuicio en relación con el producto afectado se realizó en cumplimiento del Acuerdo Antidumping de la OMC. En particular, el Órgano Permanente de Apelación concluyó que «cuando las autoridades encargadas de la investigación realizan un examen de una parte de una rama de producción nacional, deben examinar, en principio, de modo similar, todas las demás partes que componen esa rama de producción y examinar también la rama de producción en su conjunto» <sup>(1)</sup>. Por tanto, el análisis por segmento industrial es posible en virtud de la normativa de la OMC, pero debe ir acompañado de un análisis de la industria en su conjunto. Del mismo modo, el Tribunal General admitió que el análisis del perjuicio puede centrarse en el nivel más afectado por las importaciones objeto de dumping <sup>(2)</sup>.
- (161) Por tanto, la Comisión llevó a cabo el análisis de determinados indicadores a escala de nivel. Tal y como se indica en los considerandos 212 a 216, este análisis confirma que en general la industria de la Unión sufrió perjuicio y que las tendencias observadas para el producto afectado en su totalidad se corresponden de manera general con las de los niveles estudiados de manera independiente.
- (162) La situación económica de la industria de la Unión se analiza de forma agregada, y, para determinados indicadores microeconómicos, también a escala de nivel debido a la segmentación del mercado de la Unión.

#### 4.5.2. Indicadores macroeconómicos

##### 4.5.2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (163) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 4

#### Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2014	2015	2016	Período de investigación
Volumen de producción (en artículos)	20 722 065	20 199 411	20 496 669	20 863 087
Índice 2014 = 100	100	98	99	101

<sup>(1)</sup> WT/DS184/AB/R, 23.8.2001, *Estados Unidos. Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón*, apartado 204.

<sup>(2)</sup> Tribunal General, Sentencia de 28 de octubre de 2004, asunto T-35/01 *Shanghai Teraoka Electronic Co.Ltd/Consejo*, apartados 129 y 258.

	2014	2015	2016	Período de investigación
Capacidad de producción (en artículos)	27 978 885	27 443 671	25 609 977	25 178 389
Índice 2014 = 100	100	98	92	90
Utilización de la capacidad (%)	74	74	80	83
Índice 2014 = 100	100	99	108	112

Fuente: ETRMA, Eurostat Comext para los datos sobre importación y exportación e información presentada por el denunciante.

- (164) Tal y como indica el cuadro 4, la producción se mantuvo relativamente estable durante el período de investigación, en 20,9 millones de unidades, mientras que la tasa de utilización de la capacidad aumentó 9 puntos porcentuales durante el mismo período.
- (165) El aumento de la utilización de la capacidad únicamente puede atribuirse a la reducción significativa de la capacidad de producción en un 10 %. Esta situación afectó principalmente a la actividad de recauchutado ya que, durante el período considerado, al menos 85 pymes situadas en prácticamente todos los Estados miembros dejaron de producir neumáticos recauchutados pero también se produjo el cierre de filiales de grandes empresas <sup>(1)</sup>.
- (166) La tendencia al estancamiento de la producción de la Unión y el cierre de empresas contrastan con el aumento del consumo tras la crisis en la Unión, algo de lo que la industria de la Unión podría haberse beneficiado.

#### 4.5.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (167) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 5

#### Volumen de ventas y cuota de mercado

	2014	2015	2016	Período de investigación
Volumen total de las ventas en el mercado de la Unión (en artículos)	14 584 057	14 558 260	14 385 254	14 426 297
Índice 2014 = 100	100	99,8	98,6	99,0
Cuota de mercado (%)	72,0	70,1	67,1	66,8
Índice 2014 = 100	100	97,3	93,1	92,8

Fuente: ETRMA y Eurostat Comext para los datos sobre importación.

- (168) En un mercado en crecimiento, las ventas en la Unión se mantuvieron estables durante el período considerado. Esto se traduce en una disminución de 5,2 puntos porcentuales de cuota de mercado (del 72,0 % al 66,8 %), mientras que el volumen de ventas de neumáticos chinos objeto de dumping aumentó en 1,1 millones de neumáticos.

#### 4.5.2.3. Crecimiento

- (169) El consumo de la Unión incrementó un 6,6 % durante el período considerado. A pesar del aumento del consumo, los volúmenes de ventas de la industria de la Unión se redujeron un 1 %, lo que hizo que la industria de la Unión perdiera parte de su cuota de mercado. La cuota de mercado de las importaciones del país afectado aumentó durante el período considerado.

<sup>(1)</sup> En 2017, cerró su planta británica el Grupo Goodyear (alrededor de 330 puestos de trabajo); el Grupo Michelin cerró varias fábricas en la Unión: en Francia dos fábricas (en 2014, 700 empleados, y en 2017, 330 empleados), en Alemania (2016, 200 empleados), Hungría (2015, 500 empleados) y en Italia. El Grupo Continental cerró una fábrica en Alemania.

## 4.5.2.4. Empleo y productividad

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

Cuadro 6

**Empleo y productividad**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Número de empleados	38 445	36 478	34 959	34 188
Índice 2014 = 100	100	95	91	89
Productividad (unidades/empleado)	539	554	586	610
Índice 2014 = 100	100	103	109	113

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

- (171) Durante el período considerado, se produjeron más de 4 200 pérdidas de puestos de trabajo directos, que afectan tanto a las pymes, donde al menos 85 productores repartidos por toda la Unión han cesado la producción, como a las grandes empresas, que han cerrado varias fábricas.
- (172) Además, la Asociación Italiana de Recauchutadores (AIRP) alegó que el sector del recauchutado de la Unión representa aproximadamente 13 000 puestos de trabajo en los ámbitos de la producción y la distribución. La actividad del recauchutado es una actividad de mano de obra intensiva, y el recauchutado de un neumático multiplica por entre 3 y 4 veces el apoyo al número de puestos de trabajo en comparación con el de un neumático nuevo. Según la AIRP, actualmente varias empresas asociadas están reduciendo personal o recurren en gran medida a los fondos del seguro de desempleo.
- (173) Paralelamente, la productividad evolucionó de 539 unidades por empleado en 2014 a 610 unidades por empleado en el período de investigación.

## 4.5.2.5. Magnitud del margen de dumping

- (174) Todos los márgenes de dumping superaron en gran medida el nivel *de minimis*. Los márgenes de dumping reales tuvieron un impacto considerable en la industria de la Unión, teniendo en cuenta el volumen y los precios de las importaciones procedentes del país afectado.
- (175) Esta es la primera investigación antidumping relacionada con el producto afectado en la Unión. Por consiguiente, no se dispone de datos para evaluar los efectos de posibles prácticas de dumping anteriores.

## 4.5.3. Indicadores microeconómicos

## 4.5.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (176) Durante el período considerado, los precios de venta unitarios medios de los productores de la Unión incluidos en la muestra cobrados a clientes no vinculados de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 7

**Precios de venta en la Unión y coste de producción**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/artículo)	237	225	216	218
Índice 2014 = 100	100	95	91	92

	2014	2015	2016	Período de investigación
Coste de producción unitario (EUR/artículo)	200	188	183	188
Índice 2014 = 100	100	94	91	94

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (177) El precio de venta unitario medio se redujo en 19 EUR mientras que los costes unitarios disminuyeron 12 EUR durante el mismo período. Esto se corresponde con una reducción del precio del 8 % durante el período considerado, mientras que los costes disminuyeron un 6 %.
- (178) Durante el período de investigación, el coste de producción aumentó en comparación con 2016, lo cual no pudo quedar plenamente reflejado en el precio de venta.
- (179) Se hizo un análisis separado basado en la misma metodología descrita para los tres niveles.
- (180) En el nivel 1, el precio de venta unitario medio se redujo en 25 EUR, mientras que los costes unitarios disminuyeron 19 EUR durante el mismo período. Ambos valores disminuyeron un 9 % durante el período considerado.

Cuadro 8

**Precios de venta en la Unión y coste de producción, nivel 1**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/artículo)	270,8	255,3	245,3	245,7
Índice 2014 = 100	100	94	91	91
Coste de producción unitario (EUR/artículo)	222	200	199	203
Índice 2014 = 100	100	90	89	91

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (181) En el nivel 2, el precio de venta unitario medio se redujo en 27 EUR, mientras que los costes unitarios disminuyeron 17 EUR durante el mismo período. Esto se corresponde con una reducción del precio medio del 12 % durante el período considerado, mientras que los costes disminuyeron un 9 %.

Cuadro 9

**Precios de venta en la Unión y coste de producción, nivel 2**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en todo el mercado de la Unión (EUR/artículo)	228	212	193	201
Índice 2014 = 100	100	93	85	88
Coste de producción unitario (EUR/artículo)	187	176	162	170
Índice 2014 = 100	100	94	87	91

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (182) En el nivel 3, el precio de venta unitario medio se redujo en 9 EUR, mientras que los costes unitarios aumentaron 2 EUR durante el mismo período. Esto se corresponde con una reducción del precio medio del 5 % durante el período considerado, mientras que los costes disminuyeron un 1 %.

Cuadro 10

**Precios de venta en la Unión y coste de producción, nivel 3**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en todo el mercado de la Unión (EUR/artículo)	181	176	172	172
Índice 2014 = 100	100	97	95	95
Coste de producción unitario (EUR/artículo)	170	175	167	172
Índice 2014 = 100	100	103	98	101

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

## 4.5.3.2. Costes laborales

- (183) Durante el período considerado, los costes laborales medios de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 11

**Costes laborales medios por empleado**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Costes laborales medios por empleado (EUR)	43 875	44 961	46 432	46 785
Índice 2014 = 100	100	102	105	106

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (184) Durante el período considerado, el coste laboral medio se incrementó un 6 %.

## 4.5.3.3. Existencias

- (185) Durante el período considerado, los niveles de existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 12

**Existencias**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Existencias al cierre (Índice 2014 = 100)	100	81	100	144
Existencias al cierre como porcentaje de la producción	7 %	6 %	7 %	9 %
Índice 2014 = 100	100	81	97	134

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (186) Las existencias aumentaron un 44 % durante el período considerado y se situaron en torno al 9 % de la producción anual. Esta situación tiene un impacto negativo en la situación financiera de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

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

- (187) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 13

#### Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones

	2014	2015	2016	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)	15,6 %	16,7 %	15,2 %	13,7 %
Índice 2014 = 100	100	107	98	88
Flujo de caja (millones EUR)	309	312	292	272
Índice 2014 = 100	100	101	94	88
Inversiones (millones EUR)	86	63	59	65
Índice 2014 = 100	100	73	69	76
Rendimiento de las inversiones (%)	21,0	21,7	19,3	17,6
Índice 2014 = 100	100	103	92	84

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (188) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra expresando el beneficio neto antes de impuestos obtenido con las ventas del producto similar a clientes no vinculados de la Unión como porcentaje del volumen de negocio de esas ventas.
- (189) La rentabilidad general se redujo del 15,6 % en 2014 al 13,7 % en el período de investigación. Estas cifras se calcularon en función del peso de cada uno de los niveles en el marco de las ventas, tal y como se explica en los considerandos 161 y 162. La reducción de la rentabilidad en 1,9 puntos porcentuales se debe a que la disminución de los precios (-8 %) fue superior a la reducción de los costes (-6 %).
- (190) La rentabilidad general se ve afectada por la rentabilidad del nivel 1, mientras que el nivel 3 pasó a generar pérdidas durante el período de investigación. Además, la tendencia relativa de la rentabilidad en toda la industria de la Unión también está disminuyendo.
- (191) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. La tendencia del flujo de caja neto refleja una reducción del 12 %.
- (192) El rendimiento de las inversiones es el beneficio presentado como porcentaje del valor contable neto de las inversiones. Durante el período considerado, se redujo del 21,0 % al 17,6 %.
- (193) Se hizo un análisis separado basado en la misma metodología descrita para los tres niveles.
- (194) La rentabilidad del nivel 1 fluctuó durante el período considerado. Aumentó entre 2014 (17,9 %) y 2015 (21,8 %) y, posteriormente, durante el período de investigación se redujo hasta un nivel ligeramente inferior al de 2014 (17,5 %). Esto se debe parcialmente a la evolución del coste de producción y de los precios, puesto que en 2015 el coste de producción disminuyó más que los precios de venta.

- (195) En el nivel 1, el flujo de caja neto se mantuvo estable, mientras que el rendimiento de las inversiones se redujo del 26,0 % al 24,3 % durante el período considerado.

Cuadro 14

**Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones del nivel 1**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)	17,9 %	21,8 %	18,9 %	17,5 %
Índice 2014 = 100	100	122	106	98
Flujo de caja (millones EUR)	191	218	199	192
Índice 2014 = 100	100	113	104	100
Inversiones (millones EUR)	54	36	35	38
Índice 2014 = 100	100	68	65	72
Rendimiento de las inversiones (%)	26,0	29,3	25,0	24,3
Índice 2014 = 100	100	112	96	93

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (196) En cuanto al nivel 2, la rentabilidad disminuyó 2,6 puntos porcentuales durante el período considerado (del 17,9 % en 2014 al 15,3 % en el período de investigación).
- (197) En el nivel 2, el flujo de caja neto se redujo de manera sustancial, un 22 %, mientras que el rendimiento de las inversiones se redujo del 20,4 al 16,2 % durante el período considerado.

Cuadro 15

**Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones del nivel 2**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)	17,9 %	16,7 %	16,0 %	15,3 %
Índice 2014 = 100	100	93	90	86
Flujo de caja (millones EUR)	88	76	65	69
Índice 2014 = 100	100	86	74	78
Inversiones (millones EUR)	18	16	15	17
Índice 2014 = 100	100	92	84	97
Rendimiento de las inversiones (%)	20,4	21,4	20,1	16,2
Índice 2014 = 100	100	105	98	79

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.



- (198) Durante el período de investigación, el nivel 3 generó pérdidas (- 0,4 %). Las pérdidas de las pymes fueron especialmente significativas (- 6,1 % durante el período de investigación). Entre 2014 y el período de investigación, la rentabilidad de las grandes empresas del nivel 3 se redujo a la mitad, del 10 % al 4,8 %.
- (199) En este nivel, el flujo de caja neto se redujo de manera sustancial, un 62 %, y el rendimiento de las inversiones se redujo del 7,6 % al 2,5 % durante el período considerado.

Cuadro 16

**Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones del nivel 3**

	2014	2015	2016	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)	6,1 %	0,6 %	2,7 %	- 0,4 %
Índice 2014 = 100	100	10	45	- 7
Flujo de caja (millones EUR)	28	17	26	11
Índice 2014 = 100	100	62	93	38
Inversiones (millones EUR)	14	10	10	10
Índice 2014 = 100	100	69	66	66
Rendimiento de las inversiones (%)	7,6	0,2	4,8	2,5
Índice 2014 = 100	100	2	62	33

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

**4.6. Interconexión entre los niveles**

- (200) El mercado de neumáticos para autobuses y camiones de la Unión se ha visto muy afectado por la crisis económica. Como el consumo de neumáticos está estrechamente vinculado a la adquisición de vehículos nuevos y a los kilómetros recorridos por las flotas, es muy dependiente de la actividad económica global. Cualquier variación en la actividad económica, y en particular del volumen de mercancías transportadas por carretera, repercute directamente en la venta de neumáticos. En un período en el que se utilizan menos los camiones, ya no resulta tan necesario adquirir camiones nuevos o sustituir sus neumáticos, por lo que el mercado de este producto sufre un declive.
- (201) Tras la crisis económica, se ha producido un desplazamiento estructural de la demanda de los niveles superiores a los niveles inferiores, en los que el factor que motiva la decisión de compra es el precio. En este contexto, las ofertas baratas de neumáticos importados y la preferencia de determinados propietarios de algunas flotas por optar por neumáticos más baratos han desempeñado un papel importante en la reconfiguración del mercado de la Unión.
- (202) Como muchos recauchutadores sufren una fuerte presión, el cierre de fábricas y talleres ha ido en constante aumento, como se indica en el considerando 175. Vista la falta de servicios locales, se reduce la posibilidad de recauchutar neumáticos usados de alta calidad. Por consiguiente, resulta menos atractiva la compra de un neumático de alta calidad con la opción de múltiples recauchutados. A la vista de estas circunstancias, y en un contexto de importaciones a bajo precio de neumáticos de nivel 3, que suponían la mayor parte de las importaciones procedentes de China, los productores de la Unión de nuevos neumáticos no tienen más opción que reforzar su presencia en el nivel 3.
- (203) Por último, la competencia entre segmentos también se desprende de la incidencia de los precios de los niveles inferiores sobre los precios del nivel superior. En la Unión, los precios de los neumáticos de nivel 1 han sentido la presión de las importaciones a bajo precio. El denunciante alegó que el impacto ha sido más notorio en determinadas regiones en que se encontraban más neumáticos del nivel 3 (es decir, en esas zonas, los neumáticos de nivel 1 tenían, en general, precios inferiores a los de otras zonas de la Unión, lo que pone de relieve el impacto competitivo de los neumáticos de nivel 3 sobre los neumáticos de nivel 1).

- (204) Esto significa que los operadores económicos parecen haber desplazado parte de sus adquisiciones de neumáticos de nivel 1 o de nivel 2 a los neumáticos de nivel 3, lo que indica que existe competencia entre los diferentes segmentos.
- (205) El cuadro que figura a continuación muestra la cuota por nivel dentro del consumo de la Unión en 2012 y en 2016. En ese período, el consumo de la Unión aumentó en unos 3,8 millones de artículos, y más del 90 % de ese aumento se produjo en el nivel 3 (alrededor de 3,6 millones de artículos). Ello provocó un incremento de la importancia relativa del nivel 3, que aumentó desde el 27 % hasta el 39 % del consumo total de la Unión.

Cuadro 17

**Consumo de la Unión desglosado por nivel en los años 2012 y 2016**

	2012	2016
Consumo de la Unión	17 684 000	21 452 278
Nivel 1	46 %	37 %
Nivel 2	27 %	24 %
Nivel 3	27 %	39 %

Fuente: ETRMA y Eurostat Comext.

- (206) Partiendo de la información recopilada, la Comisión determinó que, en el pasado, los neumáticos del nivel 1 marcaban la referencia de precio para los demás niveles. Los principales productores de la Unión se concentraban en los niveles 1 y 2, en los que los neumáticos se diseñaban/diseñan para tener un ciclo de vida largo y poder recauchutarse. Eso justificaba unos precios (y márgenes de beneficio) sustancialmente superiores por los grandes rendimientos que cabía esperar para los neumáticos de los niveles 1 y 2. Los consumidores valoraban estas propiedades físicas y de rendimiento y estaban dispuestos a pagar precios más elevados por ellas. Sin embargo, la información de que disponía la Comisión puso de manifiesto que la mencionada tendencia de fijación de precios cambió y comenzó un «efecto de cascada inverso», en el que los precios del nivel 3 afectaron a los precios del nivel 1. Es digno de reseñar que la mayor parte de las importaciones a bajo precio se refieren al nivel 3, en el que los productores de la Unión sufrieron pérdidas durante el período de investigación.
- (207) Habida cuenta de lo expuesto, la Comisión concluyó provisionalmente que existe una relación simbiótica entre los diferentes niveles y que la presión sobre los precios en el nivel 3 también afecta a los precios en los demás niveles.

**4.7. Conclusión sobre el perjuicio**

- (208) De manera general, los indicadores de perjuicio señalan que la industria de la Unión en su conjunto se ha visto sometida a una gran presión. Durante el período de investigación disminuyeron la capacidad de producción, la inversión y el empleo, y se produjo una pérdida significativa de la cuota de mercado, a pesar de que los precios de venta experimentaron una tendencia a la baja. La cuota de mercado fue ocupada por las importaciones del producto afectado en detrimento de la industria de la Unión, independientemente de la segmentación, lo que se tradujo en la pérdida de más de 4 200 puestos de trabajo. Aunque sigue rondando el 14 % para la industria en su conjunto, la rentabilidad ha descendido en 1,9 puntos porcentuales entre 2014 y el PI, y en 3 puntos porcentuales entre 2015 y el PI. Además, la tendencia relativa de la rentabilidad en toda la industria de la Unión también está descendiendo.
- (209) Asimismo, también se ha establecido provisionalmente que las importaciones de China estaban subcotizando significativamente los precios de la industria de la Unión, lo que, a su vez, apuntaba a un impacto directo y significativo en el deterioro del rendimiento y la disminución de la capacidad, la producción, el empleo y otros indicadores de perjuicio de la industria de la Unión. La evolución negativa ha sido más perceptible en el nivel 3, en el que muchas pymes del recauchutado abandonaron el mercado y no pudieron beneficiarse de la recuperación económica en el sector, que fue aprovechada finalmente por las importaciones a bajo precio. Cabe recordar que las empresas cuya actividad principal se da en el nivel 3 representan alrededor del 20 % de la producción total de la Unión. Las pérdidas del nivel 3 no son sostenibles y ponen en riesgo la supervivencia de toda la actividad del recauchutado en la Unión.
- (210) Además, los efectos de la presión sobre los precios también afectaron a los precios de los niveles superiores. La creciente presión de los neumáticos de nivel 3 sobre los precios, resultante de importaciones a bajo precio, en relación principalmente con los neumáticos del nivel 3, ha provocado una evolución similar en el nivel 2, en el que los precios de venta cayeron un 12 % en el período considerado, e incluso los precios de los neumáticos de nivel 1 tuvieron que reducirse un 9 % para seguir siendo competitivos.

- (211) Efectivamente, teniendo en cuenta el precio de la interconexión entre los niveles, incluso el nivel 1, de mejor rendimiento, padecía la presión del efecto de cascada inverso en los precios entre los tres niveles, tal como se expone en el capítulo anterior. Esto dio lugar al deterioro de la industria, la pérdida de valor a lo largo de la cadena de suministro de los tres niveles y el deterioro de la calidad de los neumáticos disponibles en el mercado de la Unión. Por otra parte, la intensa competencia de precios en los tres niveles repercutió negativamente en la utilización de la capacidad y desembocó en el aumento de las existencias de la industria (cuadro 12), junto con un menor flujo de caja e inversiones (cuadro 13). Por último, las pérdidas de la industria del recauchutado de la Unión también afectan a la rentabilidad que pueden conseguir las empresas cuya actividad se desarrolla en los niveles 1 y 2.
- (212) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión ha sufrido un perjuicio según su definición en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.
- (213) Además, los denunciantes alegaron que existía un riesgo de que el perjuicio se agravara aún más. En su opinión, se han impuesto numerosas medidas en otros mercados de importación-exportación que podrían causar un desvío comercial inmediato. Además, los productores de la Unión se ven amenazados en sus mercados de exportación, ya que algunos países como Turquía han iniciado una investigación para la aplicación de medidas de salvaguardia. El riesgo de agravación estaría también vinculado a enormes excesos de capacidad en China, donde las capacidades no utilizadas representan aproximadamente el 40 % de las actuales exportaciones chinas. Los denunciantes temían asimismo un impacto estructural en el mercado de los neumáticos de la UE, dado que cada vez sería menos factible justificar el coste adicional de la compra de un neumático de alta calidad si desaparece la opción del recauchutado múltiple de un neumático de alta calidad junto con la industria del recauchutado. Por último, prevén una continua mejora de los neumáticos procedentes de China. En caso de que se permitiera que unos neumáticos de mejor calidad procedentes de China compitieran con neumáticos de la Unión a precios objeto de dumping, se reducirían los márgenes de la industria del neumático de la Unión y, por tanto, su capacidad para invertir e innovar. A su vez, esto probablemente obligaría a la industria de la Unión a depender de neumáticos de menor calidad que exigen una inversión limitada en I+D, lo que afectaría además a su capacidad de recauchutado.
- (214) En esta fase, la Comisión señaló que las «Medidas relativas a la industria del neumático»<sup>(1)</sup> de China animan a los fabricantes de neumáticos a mejorar los aspectos técnicos y relativos a la marca (como aplicar estrategias de marca, aumentar la popularidad y la reputación de la marca, y seguir aumentando el valor de marca) y señalaron que, en paralelo, está en curso un procedimiento antisubvenciones. Por lo tanto, en vista de lo expuesto, invitó a las partes a presentar sus observaciones sobre las cuestiones planteadas por los denunciantes en el considerando anterior, a fin de analizarlas detalladamente en la fase definitiva.

## 5. CAUSALIDAD

- (215) De conformidad con lo previsto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión. De conformidad con lo previsto en el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, la Comisión también examinó si había otros factores conocidos que perjudicasen al mismo tiempo a la industria de la Unión.
- (216) La Comisión se aseguró de que no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado posibles perjuicios causados por otros factores. Estos factores son: las importaciones de otros terceros países, el comportamiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión y la evolución de los costes.

### 5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (217) Los precios de las importaciones objeto de dumping procedentes de China subcotizaron significativamente los precios de la industria de la Unión durante el período de investigación, con unos márgenes de subcotización de entre el 21 % y el 31 %, lo que produjo el descenso de la cuota de mercado y de la rentabilidad para la industria de la Unión (respectivamente, del 72,0 % al 66,8 % y del 15,6 % en 2014 al 13,7 % durante el período considerado). De hecho, durante el período considerado el volumen de ventas de la industria de la Unión se redujo ligeramente, mientras que el volumen de las importaciones procedentes de China aumentó un 32 %, de modo que se apropió de la mayor parte del aumento del consumo de la Unión.
- (218) En general, la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión durante el período considerado (- 5,2 puntos porcentuales) fue absorbida por las importaciones chinas (+ 4,2 puntos porcentuales).
- (219) El análisis de los indicadores de perjuicio realizado en los considerandos 155 a 203 muestra el deterioro de la situación económica de la industria de la Unión, y en concreto de su situación financiera, coincidiendo con la llegada de grandes volúmenes de importaciones sujetas a dumping procedentes de China. Los precios de estas

(1) Anuncio del Ministerio de Industria y Tecnologías de la Información sobre la impresión y la distribución de las «Tire Industry Policy» [Medidas relativas a la industria del neumático]. Institución de promulgación: Ministerio de Industria y Tecnología de la Información. Número de documento: Gong Chan Ye Zheng Ce [2010] No. 2. Fecha de promulgación: 15.9.2010. Fecha de entrada en vigor: 15.9.2010.

importaciones subcotizan los de la industria de la Unión y han ejercido una importante presión a la baja sobre los precios del mercado de la Unión. En efecto, los principales factores que deben tenerse en cuenta en este caso son el fuerte aumento de las importaciones y la importante subcotización de los precios observada.

- (220) Los exportadores chinos lograron incrementar de manera significativa su cuota de mercado en detrimento de la industria de la Unión. Durante el período de investigación, la mayor parte del volumen total de las importaciones chinas objeto de dumping se concentró en el nivel 3, lo que obligó a varios productores de la Unión pertenecientes a dicho nivel a salir del mercado, en particular a pymes recauchutadoras. Además, tal y como se expone en el considerando 137, la Comisión determinó que estos elevados volúmenes a precios objeto de dumping han afectado a la fijación de los precios. Anteriormente, era el nivel 1 el que impulsaba la fijación de precios, es decir, los precios del nivel 2 se establecían en relación con el nivel 1, y los del nivel 3, en relación con el nivel 2. Ahora, esto se ha invertido: el precio del nivel 2 se establece sobre la base del nivel 3, y el del nivel 1, sobre la del nivel 2. Esto dio lugar a una reducción de los precios de venta en todos los niveles. Por lo tanto, la Comisión concluyó de manera provisional que el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de China tuvo un papel determinante en el perjuicio significativo que sufrió la industria de la Unión.
- (221) Otros factores examinados en el análisis de la causalidad con arreglo al artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base son: las importaciones de otros países, los resultados de las exportaciones de la industria de la Unión y la evolución de los costes de la industria de la Unión.

## 5.2. Importaciones procedentes de terceros países

- (222) Durante el período considerado, el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países evolucionó como sigue:

Cuadro 18

### Importaciones procedentes de terceros países

País	2014	2015	2016	Período de investigación
Turquía				
Volumen de las importaciones procedentes de Turquía	712 497	710 504	856 110	884 241
Índice (2014 = 100)	100	100	120	124
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Turquía	212	216	194	185
Índice (2014 = 100)	100	102	91	87
Cuota de mercado (%)	3,5	3,4	4,0	4,1
Porcentaje del volumen total de las importaciones a la Unión	12,6 %	11,4 %	12,1 %	12,3 %
Corea				
Volumen de las importaciones procedentes de Corea	431 676	463 643	477 185	381 167
Índice (2014 = 100)	100	107	111	88
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Corea	219	191	181	186
Índice (2014 = 100)	100	87	83	85
Cuota de mercado (%)	2,1	2,2	2,2	1,8
Porcentaje del volumen total de las importaciones a la Unión	7,6 %	7,4 %	6,8 %	5,3 %

País	2014	2015	2016	Período de investigación
Japón				
Volumen de las importaciones procedentes de Japón	386 128	418 802	398 427	390 859
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	108,5	103,2	101,2
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Japón	293	227	218	221
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	77,6	74,4	75,4
Cuota de mercado (%)	1,9	2,0	1,9	1,8
Porcentaje del volumen total de las importaciones a la Unión	6,8 %	6,7 %	5,6 %	5,5 %
Rusia				
Volumen de las importaciones procedentes de Rusia	181 031	237 582	270 515	279 798
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	131,2	149,4	154,6
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Rusia	145	131	130	130
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	90,7	89,6	89,5
Cuota de mercado (%)	0,9	1,1	1,3	1,3
Porcentaje del volumen total de las importaciones a la Unión	3,2 %	3,8 %	3,8 %	3,9 %
Tailandia				
Volumen de las importaciones procedentes de Tailandia	142 735	177 209	174 994	167 509
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	124,2	122,6	117,4
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Tailandia	310	226	233	241
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	72,9	75,3	77,7
Cuota de mercado (%)	0,7	0,9	0,8	0,8
Porcentaje del volumen total de las importaciones a la Unión	2,5 %	2,8 %	2,5 %	2,3 %
Otros terceros países				
Volumen de las importaciones de los demás países	338 457	376 075	469 425	464 224
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	111	139	137
Precios unitarios de importación de todos los demás países	202	195	200	192
<i>Índice (2014 = 100)</i>	100	96	99	95
Cuota de mercado (%)	1,7	1,8	2,2	2,1
Porcentaje del volumen total de las importaciones a la Unión	6,0 %	6,0 %	6,6 %	6,5 %

País	2014	2015	2016	Período de investigación
Total de los terceros países excepto China				
Volumen de las importaciones de los demás países	2 192 524	2 383 815	2 646 656	2 567 798
Índice (2014 = 100)	100	109	121	117
Precios unitarios de importación de todos los demás países	227	202	192	189
Índice (2014 = 100)	100	89	85	83
Cuota de mercado (%)	10,8	11,5	12,3	11,9
Porcentaje del volumen total de las importaciones a la Unión	38,7 %	38,3 %	37,5 %	35,8 %

Fuente: Eurostat.

- (223) Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros terceros países experimentó un ligero aumento, del 10,8 % al 11,9 %. De todas las importaciones procedentes de otros terceros países, solo las importaciones rusas tenían un precio medio similar al de las importaciones chinas. Los precios medios de las importaciones del producto afectado eran claramente superiores a los precios medios de las importaciones chinas. La cuota de mercado de las importaciones del producto afectado procedentes de Rusia aumentó del 0,9 % al 1,3 % durante el período considerado. Sin embargo, el reducido volumen de las importaciones rusas no permitió romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (224) Por consiguiente, la Comisión concluyó que, aunque las importaciones procedentes de otros terceros países pueden haber afectado en cierta medida a la situación de la industria de la Unión, las importaciones objeto de dumping procedentes de China siguen siendo la principal causa del perjuicio.

#### 5.2.1. Resultados de las exportaciones de la industria de la Unión

- (225) Durante el período considerado, el volumen de las exportaciones de los productores de la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 19

#### Evolución de las exportaciones de los productores de la Unión

	2014	2015	2016	Período de investigación
Volumen de exportación (en artículos)	6 079 036	5 920 561	5 893 729	5 920 981
Índice 2014 = 100	100	97,4	97,0	97,4
Precio medio (EUR/artículo)	188	179	169	168
Índice 2014 = 100	100	95,3	89,9	89,8

Fuente: Eurostat Comext.

- (226) Según la información de Eurostat, el volumen de las exportaciones disminuyó un 2,6 % durante el período considerado. Los precios medios de exportación se ven afectados por los valores de transferencia a las empresas vinculadas. No hay pruebas de que la actividad de exportación de la industria de la Unión pudiera romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio detectado.

#### 5.3. Evolución de los costes

- (227) Tal y como se indica en el considerando 181, los costes totales de la industria de la Unión se redujeron en 12 EUR/neumático durante el período considerado debido a la evolución de las principales materias primas (en concreto, caucho natural y sintético). Sin embargo, el precio de venta medio de la industria de la Unión disminuyó 19 EUR/neumático debido a la presión de los precios de las importaciones chinas objeto de dumping.

- (228) Por tanto, cabe concluir que la evolución de los costes no pudo haber sido una causa del perjuicio para la industria de la Unión.

#### 5.4. Conclusión sobre la causalidad

- (229) Se ha determinado la existencia de un nexo causal entre el perjuicio sufrido por los productores de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado.
- (230) La importante presión de precios y volúmenes que ejerció sobre la industria de la Unión el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado durante el período considerado no ha permitido a la industria de la Unión beneficiarse del crecimiento del mercado de la Unión posterior a la crisis. En efecto, la competencia más encarnizada se produce en el nivel 3, donde tiene lugar la mayor parte de las importaciones procedentes de China y que también afecta a los niveles superiores, como se expone en los considerandos 204 a 210. El análisis de los indicadores de perjuicio realizado anteriormente demuestra que la situación económica de la industria de la Unión en su totalidad se ha visto afectada por un aumento de las importaciones de precios bajos objeto de dumping procedentes de China, que subcotizaron en gran medida los precios de la Unión. Los exportadores chinos ganaron una cuota de mercado significativa en detrimento de la industria de la Unión, lo que generó una disminución del empleo y de la capacidad de producción. Entre 2014 y el período de investigación, la industria de la Unión perdió 5,2 puntos porcentuales de su cuota de mercado y sus volúmenes de venta se estancaron, a pesar de que el consumo en el mercado de la Unión experimentó un aumento. Además, la tendencia de la rentabilidad en toda la industria de la Unión también está disminuyendo y sufre pérdidas, en particular en lo relativo a los neumáticos del nivel 3.
- (231) La Comisión distinguió y separó los efectos que tuvieron todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales producidos por las importaciones objeto de dumping. No se consideró que el efecto de los demás factores identificados (es decir, las importaciones originarias de otros terceros países, los resultados de las ventas de exportación de los productores de la Unión y la evolución de los costes) para la evolución negativa de la industria de la Unión en términos de cuota de mercado, precios y rentabilidad rompiera el nexo causal. Incluso teniendo en cuenta su efecto combinado, la conclusión de la Comisión fue la misma: si no se hubieran llevado a cabo las importaciones objeto de dumping, la industria de la Unión no se habría visto afectada negativamente de manera tan significativa. En particular, la cuota de mercado no habría caído de tal manera y se habría mantenido el nivel de empleo.
- (232) Por consiguiente, la Comisión concluyó en esta fase que el perjuicio importante para la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y que los demás factores, considerados individual o colectivamente, no rompieron el nexo causal.

### 6. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (233) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si podía concluir claramente que no redundaba en interés de la Unión la adopción de medidas en este caso, a pesar de la determinación del dumping perjudicial. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, especialmente de los de la industria de la Unión y de los importadores.

#### 6.1. Interés de la industria de la Unión

- (234) Es probable que las posibles medidas antidumping tengan un efecto positivo para los productores de la Unión, especialmente para las pymes, ya que podrían beneficiarse del aumento del consumo y de un mercado regido por condiciones equitativas. En concreto se espera que, en estas circunstancias, los productores de la Unión puedan aumentar sus ventas y recuperar de este modo parte de la cuota de mercado que perdieron. A su vez, esto conllevaría un aumento de la producción de la Unión y de la tasa de utilización de la capacidad. En unas condiciones equitativas, la industria de la Unión podría aumentar sus precios y mejorar su situación financiera.
- (235) Dada la interconexión entre el sector del recauchutado y la producción de neumáticos recauchutados, las medidas propuestas facilitarían especialmente la viabilidad de la industria del recauchutado. Esto aliviaría la situación en materia de empleo, especialmente porque la del recauchutado es una industria de mano de obra intensiva y se encuentra presente en toda la Unión.

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

- (236) El anuncio de inicio se envió a más de cuarenta importadores y usuarios del producto afectado, así como a sus asociaciones.
- (237) Cinco importadores no vinculados respondieron al cuestionario de muestreo. Representan el [10 %-15 %] de las importaciones totales procedentes de China. De estas cinco empresas, dos se incluyeron en la muestra debido a su volumen de importación (estas representan el [6 %-10 %] del total de las importaciones chinas) y respondieron al cuestionario.

- (238) Para los dos importadores incluidos en la muestra, las importaciones chinas del producto afectado representaban un porcentaje significativo del volumen de negocios correspondiente al período de investigación. Su modelo de negocio se basa principalmente en contratos con productores exportadores chinos, aunque también tienen fuentes alternativas (tanto en el plano nacional como de otros terceros países). Por consiguiente, aunque las medidas podrían afectar a su actividad, también se espera que la adopción de medidas haga aumentar los precios en el mercado de la Unión hasta alcanzar un nivel justo.
- (239) Existe otro modelo de negocio basado en una «estrategia de comercialización exclusivamente con contenedores». En este caso, los importadores disponen de una mayor flexibilidad para cambiar las fuentes de suministro. Tres de los importadores no incluidos en la muestra pertenecen a esta categoría, y representan menos del 2 % de las importaciones totales chinas durante el período de investigación. El hecho de que el nivel de cooperación sea tan reducido sugiere que la adopción de medidas no tendría un efecto significativo para su actividad.
- (240) Se presentaron otros doce importadores y otras dos asociaciones de importadores, la mayoría de ellos tras la publicación del Reglamento de registro. Se realizaron observaciones sobre el registro y sobre la posible adopción de medidas. Sin embargo, ninguno de los importadores de la Unión presentó alegaciones fundamentadas.
- (241) Por consiguiente, si bien las medidas propuestas no redundan en interés de los usuarios y los importadores, la Comisión no puede cuantificar en esta fase ningún posible efecto negativo para ellos.

### 6.3. Interés de los proveedores

- (242) Los proveedores de bandas de rodadura han presentado observaciones para respaldar la adopción de medidas antidumping, alegando que este tipo de medidas son esenciales para la supervivencia de la industria del recauchutado. En ausencia de actividades de recauchutado, sus empresas se verían gravemente afectadas. Esta cuestión se analizará en mayor detalle durante la investigación.

### 6.4. Otros intereses

- (243) La reducción de los residuos y la gestión sostenible de las materias primas ha sido una de las políticas de la Unión desde hace mucho tiempo <sup>(1)</sup>. De hecho, la política de la Unión tiene en realidad dos vertientes: trata de la prevención de los residuos y fomenta su reciclado <sup>(2)</sup>. Además, existe un objetivo político horizontal para favorecer la presencia de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de la Unión <sup>(3)</sup>.
- (244) El recauchutado es fundamental para una economía circular virtuosa. Además de garantizar un nivel elevado de fiabilidad, rendimiento y seguridad, el recauchutado también ofrece una ventaja significativa desde el punto de vista medioambiental (menor consumo de materias primas y energía, menor producción de CO<sub>2</sub>, menos contaminación y menor consumo de agua). Por consiguiente, dichas medidas también contribuirían a la consecución de objetivos sociales más amplios, unos objetivos reconocidos por políticas específicas de la Unión.
- (245) Varias partes interesadas hicieron hincapié en que los fabricantes de neumáticos de calidad superior están fabricando nuevos tipos de neumáticos de alta calidad diseñados para tener un ciclo de vida largo y poder ser recauchutados. Sin el sector del recauchutado, la competencia en la industria de los neumáticos terminará en una carrera a la baja que dará lugar a su deterioro, a la pérdida de valor en toda la cadena de suministro y a una reducción de la calidad de la oferta en la Unión.
- (246) La AIRP declaró que la actividad del recauchutado es un ejemplo de economía circular, puesto que para recauchutar un neumático se requiere un 70 % menos de materias primas, un 65 % menos de energía y un 19 % menos de agua, se produce un 37 % menos de CO<sub>2</sub> y un 21 % menos de contaminación atmosférica (partículas) y se provoca un 29 % menos de erosión del suelo en los países en los que se produce caucho natural, en comparación con la producción de uno nuevo.
- (247) Además, en estos momentos, el sector del recauchutado evita anualmente la generación de aproximadamente 240 000 toneladas de neumáticos gastados. Por tanto, la adopción de medidas que protejan en la Unión los neumáticos de alta calidad recauchutables frente a los neumáticos fundamentalmente de un solo uso también contribuiría a evitar los residuos en consonancia con los objetivos de la Directiva sobre residuos, ya que apoyarían el mantenimiento de un sector del recauchutado viable en la Unión.

<sup>(1)</sup> Véase la Directiva 2008/98/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de noviembre de 2008, sobre los residuos y por la que se derogan determinadas Directivas (DO L 312 de 22.11.2008, p. 3).

<sup>(2)</sup> Véase el plan de acción para la economía circular adoptado en enero de 2018; [http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm).

<sup>(3)</sup> Véase la política de apoyo a las pymes de la Comisión: [https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act\\_es](https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_es).



- (248) Según los estudios realizados por la AIRP, Italia ahorra una media de 30 millones de litros de petróleo crudo anuales a través del recauchutado, así como más de 20 000 toneladas de otras materias primas estratégicas, como caucho natural y sintético, negro de carbón, fibras textiles, acero y cobre, además de reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> en 10 202 toneladas. Estos mismos estudios indican que cada neumático recauchutado reduce las emisiones de CO<sub>2</sub> en 26,5 kg.
- (249) Por tanto, la adopción de medidas que protejan en la Unión los neumáticos de alta calidad recauchutables frente a los neumáticos fundamentalmente de un solo uso también fomentaría la coherencia de las políticas con los objetivos de la Unión sobre reducción de los residuos y la economía circular, ya que apoyarían el mantenimiento de un sector del recauchutado viable en la Unión. Por otra parte, dado que, en su mayor parte, las empresas activas en este sector son pymes, dichas medidas también estarían en consonancia con el importante objetivo de la Comisión de apoyar a las mencionadas empresas.

#### 6.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (250) Los efectos de las medidas antidumping en los productores de la Unión serían positivos. A pesar de las alegaciones sobre un posible impacto negativo en los importadores de la Unión, el derecho no sería desproporcionado debido a los efectos globales para la industria de la Unión en su conjunto. De hecho, se considera que la capacidad libre disponible en la industria de la Unión y las importaciones procedentes de otros países mitigarían los riesgos al ofrecer fuentes de suministro alternativas. La recuperación de la competencia leal y la igualdad de condiciones, al no existir importaciones objeto de dumping, beneficiaría al desarrollo saludable del mercado de neumáticos de la Unión en su totalidad y fomentaría la coherencia política con los objetivos de una economía circular, la prevención de la generación de residuos y la protección de las pymes en la Unión. Por estas razones, no hay motivos convincentes contra la adopción de medidas provisionales en relación con las importaciones de neumáticos destinados a autobuses y camiones procedentes de China.
- (251) Por tanto, cabe esperar que la imposición de medidas antidumping permita a la industria de la Unión permanecer en el mercado y, a continuación, mejorar su situación. Existe un riesgo elevado de que, si no se adoptan medidas, la industria de la Unión tenga que considerar la posibilidad de abandonar el negocio de los neumáticos recauchutados a medio plazo, lo que generaría una inevitable pérdida de puestos de trabajo, tal y como ya ha sucedido con el cierre de decenas de pymes, como se expone en el considerando 175. Desde el punto de vista de los importadores o los usuarios, en esta fase de la investigación no se encontraron motivos convincentes contra la adopción de medidas antidumping en relación con las importaciones de neumáticos para autobuses y camiones procedentes de China.

### 7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (252) Con arreglo a las conclusiones a las que ha llegado la Comisión en lo relativo al dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, deben establecerse medidas provisionales para impedir que las importaciones del producto afectado objeto de dumping sigan causando un perjuicio a la industria de la Unión.

#### 7.1. Nivel de eliminación del perjuicio (margen del perjuicio)

- (253) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión estableció en primer lugar la cuantía de los derechos necesaria para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (254) El perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera cubrir sus costes de producción y obtener con las ventas del producto similar en el mercado de la Unión un beneficio antes de impuestos que podría lograr razonablemente una industria de este tipo en condiciones normales de competencia en un sector de estas características, a saber, sin importaciones objeto de dumping. Este objetivo de beneficios se determinó en función de los beneficios obtenidos por la industria de la Unión en 2014. Dentro del período considerado, se estimó que este era el año del período considerado que más se asemejaba a las condiciones normales de competencia, ya que el volumen de las importaciones procedentes de China era el más bajo, mientras que el precio medio de importación era el más elevado.
- (255) Teniendo en cuenta esos datos, la Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión añadiendo el margen de beneficio del 15,6 % al coste de producción durante el período de investigación de los productores de la Unión incluidos en la muestra, deduciendo de los precios de venta en la Unión el margen de beneficio real logrado durante el período de investigación y sustituyéndolo por el margen de beneficio del 15,6 %.
- (256) A continuación, la Comisión determinó el nivel de eliminación del perjuicio basándose en una comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores de China que cooperaron incluidos en la muestra, según lo establecido en los cálculos de la subcotización de precios, con el precio medio ponderado no perjudicial del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor cif de importación medio ponderado.

- (257) El nivel de eliminación del perjuicio para las «otras empresas que cooperaron» y para «todas las demás empresas» se determina utilizando el mismo método que para el margen de dumping correspondiente a estas empresas (véanse los considerandos 127 y 128).

## 7.2. Medidas provisionales

- (258) Deben adoptarse medidas antidumping provisionales para las importaciones del producto afectado originarias de China, de conformidad con la regla de aplicación del derecho más bajo contemplada en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión comparó los márgenes de perjuicio y los márgenes de dumping. El importe de los derechos debe fijarse al nivel inferior de esos dos márgenes.
- (259) Tal como se indica en el considerando 7, la Comisión hizo que las importaciones del producto afectado originarias de China se sometieran a registro mediante el Reglamento de registro, en vista de la posible aplicación retroactiva de cualquier medida antidumping y de medidas compensatorias de conformidad con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base, y con el artículo 24, apartado 5, del Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo <sup>(1)</sup> («Reglamento antisubvenciones de base»).
- (260) Por lo que respecta a la actual investigación antidumping, y a la vista de las conclusiones precedentes, debe ponerse fin al registro de las importaciones a efectos de la investigación antidumping en virtud del artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.
- (261) Por lo que respecta a la investigación antisubvenciones paralela, debe proseguir el registro de las importaciones del producto afectado procedentes de China en virtud del artículo 24, apartado 5, del Reglamento antisubvenciones de base.
- (262) En esta fase del procedimiento, no puede adoptarse una decisión sobre la posible aplicación retroactiva de las medidas antidumping.
- (263) Según las notas explicativas del sistema armonizado (NESA) relativas a las partidas 8708 y 8716, las ruedas, ruedas para remolques y ruedas para semirremolques equipadas con neumáticos, deben clasificarse en las partidas 8708 y 8716. Como podría existir el riesgo de que los operadores se valieran de la importación de ruedas equipadas con neumáticos chinos para eludir las medidas, la Comisión consideró adecuado supervisar las importaciones de dichas ruedas con el fin de reducir al mínimo ese riesgo. La información recopilada en virtud de dicho sistema de supervisión puede utilizarse también en caso de que fuese necesario poner en marcha en el futuro una investigación antielusión en virtud del artículo 13 del Reglamento de base. Por tanto, han de establecerse códigos TARIC independientes para las importaciones de ruedas, ruedas para remolques y ruedas para semirremolques equipadas con neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121.
- (264) Por consiguiente, los tipos del derecho antidumping provisional, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, deben ser los siguientes:

Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Derecho antidumping provisional
Grupo Xingyuan	166,7 %	68,8 %	68,8 %
Grupo Giti	98,7 %	33,2 %	33,2 %
Grupo Aeolus	151,2 %	48,1 %	48,1 %
Grupo Hankook	80,4 %	29,3 %	29,3 %
Otras empresas que cooperaron	110,3 %	40,2 %	40,2 %
Todas las demás empresas	166,7 %	68,8 %	68,8 %

- (265) Los tipos del derecho antidumping especificados para cada empresa en el presente Reglamento se han establecido sobre la base de las conclusiones de esta investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Esos tipos de derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado y producido por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado producidas por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, han de estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.

<sup>(1)</sup> Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Unión Europea (DO L 176 de 30.6.2016, p. 55).

- (266) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos del derecho antidumping individuales si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud deberá remitirse a la Comisión. La solicitud debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un anuncio en el que se informará sobre el cambio de nombre.
- (267) Para reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la gran diferencia entre los tipos de derechos, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas para las que se establezcan derechos antidumping individuales deben presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. La factura deberá cumplir los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deben someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».
- (268) Para garantizar la correcta aplicación de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a todas las demás empresas debe aplicarse tanto a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación como a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.

#### 8. FORMA DE LAS MEDIDAS

- (269) La Comisión determinó que el derecho *ad valorem* tiene dos desventajas importantes. En primer lugar, un derecho *ad valorem* genera un incentivo para que una empresa venda la gama más baja de su oferta de productos. Esto generaría una presión adicional en el nivel 3, cuando es precisamente dicho nivel del mercado el que requiere una mayor protección frente a una competencia desleal encarnizada. Por lo tanto, la Comisión consideró más apropiado establecer un valor absoluto del derecho aplicable a los neumáticos del nivel 3.
- (270) En segundo lugar, un derecho *ad valorem* también podría conllevar cuantías relativamente elevadas para el nivel de precios más altos, correspondiente a los niveles 1 y 2. En este caso, el riesgo es que estos neumáticos de alta calidad podrían pasar a ser demasiado caros, si bien son precisamente estos neumáticos los que podrían beneficiar al sector del recauchutado de la Unión. Los recauchutadores de la Unión necesitan cubiertas adecuadas, que podrían facilitar tanto los productores del nivel 1 o del nivel 2 de la Unión como algunos exportadores chinos de dichos segmentos. Si las medidas sancionan en exceso las importaciones del nivel 1 y del nivel 2 en la Unión, podrían verse perjudicados los objetivos políticos de la Unión relativos a la economía circular.
- (271) Por consiguiente, la Comisión consideró provisionalmente que los intereses de la Unión justifican el establecimiento de un derecho fijo por artículo, calculado en función del margen de perjuicio individual de cada exportador. Este derecho fijo eliminaría el riesgo de no hacer frente de manera suficiente al dumping en el nivel 3, puesto que los neumáticos del nivel 3 se importan en la Unión en grandes cantidades y pagarían un derecho fijo relativamente elevado en comparación con su valor real. Al mismo tiempo, dichos derechos evitan el riesgo de penalizar en exceso las importaciones de neumáticos del nivel 1 y del nivel 2 en la Unión, que son recauchutables y que pueden ser recauchutados por los recauchutadores de la Unión.
- (272) En resumen, la Comisión consideró apropiado imponer los derechos provisionales en forma de derechos fijos.

#### 9. DISPOSICIÓN FINAL

- (273) En aras de una buena gestión, la Comisión invitará a las partes interesadas a que presenten observaciones por escrito o a que soliciten una audiencia con la Comisión o el Consejero Auditor en litigios comerciales dentro de un plazo determinado.
- (274) Las conclusiones relativas a la imposición de derechos provisionales son provisionales y podrían ser modificadas en la fase definitiva de la investigación.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de un tipo utilizado en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, actualmente incluidos en los códigos NC 4011 20 90 y ex 4012 12 00 (código TARIC 4012 12 00 10) y originarios de la República Popular China.

2. Los derechos antidumping provisionales aplicables, en euros por artículo del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas indicadas a continuación, serán los siguientes:

Empresa	Derecho antidumping provisional (en EUR/artículo)	Código TARIC adicional
Xingyuan Tire Group Ltd, Co.; Guangrao Xinhongyuan Tyre Co., Ltd	82,17	C331
Giti Tire (Anhui) Company Ltd; Giti Tire (Fujian) Company, Ltd; Giti Tire (Hualin) Company Ltd; Giti Tire (Yinchuan) Company, Ltd	57,42	C332
Aeolus Tyre Co., Ltd; Chonche Auto Double Happiness Tyre Corp., Ltd; Qingdao Yellow Sea Rubber Co., Ltd; Pirelli Tyre Co, Ltd	64,13	C333
Chongqing Hankook Tire Co., Ltd; Jiangsu Hankook Tire Co., Ltd;	52,85	C334
Otras empresas que cooperaron enumeradas en el anexo	62,79	
Todas las demás empresas	82,17	C999

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

4. El despacho a libre práctica en la Unión del producto mencionado en el apartado 1 estará supeditado a la facilitación de un depósito de garantías generales por un importe equivalente al del derecho provisional.

5. Las ruedas, ruedas para remolques y ruedas para semirremolques equipadas con neumáticos, nuevos o recauchutados, de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones, con un índice de carga superior a 121, se clasificarán en los códigos TARIC 8708 70 10 15, 8708 70 10 80, 8708 70 50 15, 8708 70 50 80, 8708 70 91 15, 8708 70 99 15, 8716 90 90 15 y 8716 90 90 80.

6. Salvo especificación en contrario, se aplicarán las disposiciones pertinentes vigentes en materia de derechos de aduana.

#### Artículo 2

1. En un plazo de veinticinco días naturales a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes interesadas podrán:

- solicitar la publicación de los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento;
- presentar sus observaciones por escrito a la Comisión, incluidas las observaciones sobre la clasificación de las marcas en niveles, y
- solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en procedimientos comerciales.

2. En un plazo de 25 días naturales a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes contempladas en el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (UE) 2016/1036 podrán presentar observaciones sobre la aplicación de las medidas provisionales.

#### Artículo 3

En el artículo 1 del Reglamento de Ejecución (UE) 2018/163 de la Comisión, el apartado 1 se sustituye por el texto siguiente:

«1. Con arreglo al artículo 24, apartado 5, del Reglamento (UE) 2016/1037, se insta a las autoridades aduaneras a que adopten las medidas adecuadas para registrar las importaciones en la Unión Europea de neumáticos nuevos y recauchutados destinados a autobuses o camiones con un índice de carga superior a 121, clasificados actualmente en el código NC 4011 20 90 y ex 4012 12 00 (código TARIC 4012 12 00 10) y originarios de la República Popular China.».

*Artículo 4*

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

El artículo 1 se aplicará 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 4 de mayo de 2018.

*Por la Comisión*  
*El Presidente*  
Jean-Claude JUNCKER

---

## ANEXO

Productores exportadores chinos que cooperaron no incluidos en la muestra:

Nombre de la empresa	Código TARIC adicional
Bayi Rubber Co., Ltd	C335
Bridgestone (Huizhou) Tire Co. Ltd	C336
Briway Tire Co., Ltd	C337
Chaoyang Long March Tyre Co., Ltd	C338
Goodyear Dalian Tire Co. Limited	C339
Guizhou Tyre Co., Ltd	C340
Jiangsu General Science Technology Co., Ltd	C341
Megalith Industrial Group Co., Ltd	C342
Michelin Shenyang Tire Co., Ltd	C343
Nanjing Kumho Tire Co., Ltd	C344
Ningxia Shenzhou Tire Co., Ltd	C345
Prinx Chengshan (Shandong) Tire Co., Ltd	C346
Qingdao Doublestar Tire Industrial Co., Ltd	C347
Qingdao Fudong Tyre Co., Ltd	C348
Qingdao Hairunsen Tyre Co., Ltd	C349
Quindao GRT Rubber Co. Ltd	C350
Sailun Jinyu Group Co., Ltd	C351
Shaanxi Yanchang Petroleum Group Rubber Co., Ltd	C352
Shandong Kaixuan Rubber Co., Ltd	C353
Shandong Changfeng Tyres Co., Ltd	C354
Shandong Haohua Tire Co., Ltd	C355
Shandong Hawk International Rubber Industry Co., Ltd	C356
Shandong Hengfeng Rubber & Plastic Co.,Ltd	C357
Shandong Hengyu Science & Technology Co., Ltd	C358
Shandong Homerun Tires Co., Ltd	C359
Shandong Huasheng Rubber Co., Ltd	C360
Shandong Hugerubber Co., Ltd	C361
Shandong Jinyu Tire Co., Ltd	C362
Shandong Linglong Tyre Co., Ltd	C363
Shandong Mirage Tyres Co., Ltd	C364
Shandong Vheal Group Co., Ltd	C365

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