

REGLAMENTO (UE) N° 1072/2012 DE LA COMISIÓN
de 14 de noviembre de 2012

por el que se establece un derecho antidumping provisional en relación con las importaciones de determinados artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina originarios de la República Popular China

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

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

Prevía consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 16 de febrero de 2012, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («el anuncio de inicio»), la puesta en marcha de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones a la Unión de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina originarios de la República Popular China («el país afectado» o «China»).
- (2) El procedimiento se inició a raíz de una denuncia presentada el 3 de enero de 2012 en nombre de una serie de productores de la UE («los denunciantes») que representan más del 30 % de la producción total en la Unión de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina («cerámica de mesa o de cocina»). En la denuncia se ofrecían indicios razonables de la existencia de dumping de dicho producto y del considerable perjuicio resultante, lo que se estimó suficiente para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Partes a las que afecta el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los denunciantes, otros productores de la Unión conocidos, los productores exportadores conocidos de China, los importadores, los comerciantes, los usuarios, los proveedores y las asociaciones notoriamente afectados, así como a los representantes de ese país. La Comisión comunicó también el inicio del procedimiento a productores de la Federación de Rusia, que en el anuncio de inicio se propuso como posible país análogo. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer por escrito sus puntos de vista y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones concretas por las que debían ser oídas.
- (4) Teniendo en cuenta el gran número aparente de productores exportadores e importadores no vinculados, en el

anuncio de inicio se solicitaba a los productores exportadores y a los importadores no vinculados que se dieran a conocer a la Comisión y que facilitasen información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto afectado durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2011. Esta información permitiría a la Comisión, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, decidir sobre la necesidad de un muestreo y, en tal caso, seleccionar muestras.

- (5) Teniendo en cuenta el gran número de productores de la Unión implicados en este procedimiento, en el anuncio de inicio se comunicó que la Comisión había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión para la determinación del perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Se había hecho esta preselección a partir de la información de que disponía la Comisión en la fase de inicio teniendo en cuenta el volumen de ventas de los productores, el tamaño y la localización geográfica en la Unión de las empresas y el segmento de producto fabricado. La muestra incluía a seis productores de la Unión que fabrican todos los tipos de producto principales y que están ubicados en cinco Estados miembros, dos de los cuales eran pequeñas y medianas empresas (PYME). Esta muestra preliminar representaba más del 15 % de la producción total estimada de la Unión. Sin embargo, uno de los productores comprendidos en la muestra preliminar no deseaba formar parte de la muestra y varias partes interesadas afirmaron que no se había tenido en cuenta a un Estado miembro con grandes volúmenes de producción que convenía incluir en una muestra representativa. En vista de ello, la Comisión cambió su muestra preliminar e incluyó en la muestra final a siete productores de la Unión que cubrían todos los tipos de producto principales y que estaban situados en seis Estados miembros, dos de los cuales eran PYME. La muestra representaba más del 20 % de la producción total de la Unión estimada.

- (6) Alrededor de 400 productores exportadores o grupos de productores exportadores de China que representan más del 60 % de las exportaciones totales facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. Con arreglo a la información que había recibido, la Comisión seleccionó provisionalmente una muestra de cinco productores exportadores con el mayor volumen de exportaciones a la Unión, y pidió a todos los productores exportadores que le eran conocidos que presentaran observaciones sobre la muestra propuesta. Dos productores exportadores seleccionados para formar parte de la muestra corrigieron, a continuación, la información que habían facilitado para el muestreo, de manera que su volumen de exportación no era suficiente para ser incluidos en la muestra. La Comisión actualizó la lista de las cinco mayores empresas en cuanto al volumen de exportación para la selección de la muestra final. Las empresas incluidas en la muestra representan casi el 20 % de las exportaciones a la Unión de todos los productores exportadores que cooperaron.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 44 de 16.2.2012, p. 22.

- (7) Las empresas o grupos de empresas finalmente seleccionadas para formar parte de la muestra son las siguientes:
- a) Hunan Hualian China Industry Co., Ltd. y sus empresas vinculadas,
 - b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd. y sus empresas vinculadas,
 - c) CHL International Ltd. y sus empresas vinculadas,
 - d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Ltd. y sus empresas vinculadas («Niceton»), así como
 - e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Una empresa se manifestó contraria a la selección de las empresas incluidas en la muestra y alegó que debía formar parte de esta. En su opinión, incluirla en la muestra no supondría contar con un número exagerado de empresas en la muestra ni retrasaría la investigación, especialmente por tratarse de un exportador relativamente pequeño. Adujo, además, que la empresa es de propiedad extranjera y que la muestra no sería representativa si ella no formara parte de la misma.
- (9) La Comisión recuerda que las empresas incluidas en la muestra se seleccionaron a partir de los mayores volúmenes de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, teniendo asimismo en cuenta el número de productores que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Teniendo en cuenta que la empresa es un exportador relativamente pequeño, su inclusión no añadiría ningún valor a la representatividad de la muestra en lo referente al volumen exportado. Por otra parte, cabe añadir que la empresa se presentó muy tarde, cuatro meses después de haberse comunicado a todos los productores exportadores la selección final y también después de que se hubieran inspeccionado los locales de las empresas elegidas para la muestra. Por tanto, debió rechazarse esta solicitud de inclusión en la muestra.
- (10) Más de sesenta importadores no vinculados contestaron dentro del plazo a las preguntas del muestreo y se ofrecieron a cooperar en el procedimiento. De estas empresas, cinco fueron seleccionadas para la muestra. Se seleccionaron estos cinco importadores no vinculados con arreglo al volumen y la cuantía de sus importaciones y reventas en la Unión, su ubicación geográfica, su modelo empresarial y sus segmentos de producto. Las empresas incluidas en la muestra correspondían a los mayores volúmenes y al valor de las importaciones y reventas en la Unión representativos que podían investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Según las cifras comunicadas en la fase de muestreo, estas empresas representaban aproximadamente el 6 % de las importaciones del producto afectado durante el período de investigación.
- (11) Para que los productores exportadores que lo desearan pudieran presentar una solicitud de trato de economía de mercado o de trato individual, la Comisión envió formularios de solicitud a los productores exportadores chinos notoriamente afectados y a las autoridades chinas.
- (12) Once productores exportadores chinos o grupos de productores exportadores solicitaron el trato de economía de mercado con arreglo al artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base o el trato individual en caso de que la investigación determinara que no cumplían las condiciones para obtener el trato de economía de mercado. Tres de estos productores exportadores se incluyeron en la muestra, de modo que ocho quedaron fuera de ella. Uno de estos productores exportadores no incluidos en la muestra posteriormente retiró su solicitud de trato de economía de mercado manteniendo su solicitud de trato individual. Los otros dos productores exportadores de la muestra y otras cuatro empresas no incluidas en la muestra solicitaron únicamente el trato individual.
- (13) La Comisión envió cuestionarios a los cinco productores exportadores chinos que formaban parte de la muestra y a casi trescientos productores exportadores de este país que lo solicitaron. Además, se enviaron cuestionarios a los siete productores de la Unión que figuraban en la muestra, los cinco importadores incluidos en la muestra, cuatro asociaciones de minoristas y distribuidores, y también a los minoristas y distribuidores que así lo solicitaron. Por último, se enviaron cuestionarios a los productores exportadores de la India, Turquía, Brasil, Tailandia y Rusia, que se consideraron países candidatos para la selección de un país análogo apropiado.
- (14) Se recibieron respuestas de trece productores exportadores o grupos de productores exportadores chinos y de tres productores de posibles países análogos (Brasil, Tailandia y Rusia). Por otra parte, se recibieron respuestas al cuestionario de los siete productores de la Unión y de los cinco importadores incluidos en la muestra. También se recibieron respuestas al cuestionario de un minorista, un distribuidor y dos asociaciones de minoristas y distribuidores.
- (15) Asimismo, la Comisión recibió contribuciones de más de veinte importadores no vinculados con ningún productor exportador, varios minoristas, un proveedor de programas de *marketing*, así como de la Cámara de Comercio china de productos industriales ligeros y de artesanía (CCCLA).
- (16) La Comisión recabó y contrastó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las empresas que figuran a continuación:
- a) *Productores de la Unión*
- (17) Se llevaron a cabo inspecciones en los locales de los siete productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (18) Los productores de la Unión incluidos en la muestra y otros productores de la UE que también cooperaron solicitaron, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 19 del Reglamento de base, que se mantuviese la confidencialidad sobre su identidad. Alegaron que la revelación de su identidad podría exponerlos a efectos negativos importantes.

- (19) Algunos productores de la Unión denunciantes abastecen a clientes de la Unión que también adquieren sus productos en China, de modo que se benefician directamente de estas importaciones. En consecuencia, estos denunciantes consideran que se encuentran en una posición delicada, ya que algunos de sus clientes podrían estar en contra de que ellos presentasen o apoyasen una denuncia contra un presunto dumping perjudicial. Por estas razones, consideraron que existía el peligro de que algunos de sus clientes tomaran represalias. Además, algunos productores de la Unión denunciantes también exportan a China. Estas empresas estimaron que presentar o apoyar abiertamente una denuncia contra un presunto dumping perjudicial podría repercutir negativamente en sus negocios en China. Se accedió a su solicitud, ya que estaba suficientemente justificada.
- (20) Por otra parte, los representantes de determinados productores exportadores, la CCCLA y algunos importadores no vinculados indicaron que no podían ejercer adecuadamente su derecho de defensa porque no se había revelado la identidad de los denunciantes. Adujeron que, en tales circunstancias, se impedía que las partes pudieran opinar sobre la representatividad de las empresas, el perjuicio importante, la posibilidad de exclusión de determinados productores de la industria de la Unión con arreglo al artículo 4, apartado 1, letra a), del Reglamento de base, así como acerca de la representatividad de la muestra. Sin embargo, cabe señalar que la Comisión se aseguró de que estas cuestiones pudieran verificarse y tratarse en los expedientes abiertos a la consulta de las partes interesadas, tales como la correspondencia con las partes interesadas, notas sobre la representatividad de las empresas y la selección de la muestra y requiriendo el envío de la documentación oportuna de otras partes. Por tanto, se desestimó la alegación.

b) *Productores exportadores de China*

- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd., Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd., Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd. y Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd. («Hunan Hualian»);
- Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd. y Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd. («Guangxi Sanhuan»);
- CHL International Ltd. y CHL Porcelain Industries Ltd. («CHL»);
- Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited y un comerciante vinculado con sede en Hong Kong, Niceton International Limited («Niceton»);
- Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.;
- Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd.;
- Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd.;
- Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd.;
- Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd.;

- Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd. and Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd. («Grand Collection»);
- Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd.;
- Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited.

c) *Importadores de la Unión*

- Symbol srl, Treviso (Italia);
- Metro AG, Dusseldorf (Alemania);
- Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg (Alemania);
- Joseph Maeser GmbH, Dornbirn (Austria);
- IKEA Supply AG, Pratteln (Suiza).

d) *Productor exportador del país análogo*

- (21) El productor brasileño que cooperó solicitó que se respetara la confidencialidad de su identidad, ya que su revelación podría repercutir de forma muy negativa en su actividad. La solicitud se consideró justificada y, por lo tanto, se aceptó.

3. Periodo de investigación

- (22) La investigación del dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2011 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2008 y el final del período de investigación («el período considerado»).
- (23) Los denunciantes pidieron que el período de evaluación del perjuicio aumentase un año y se iniciara en 2007, y la CCCLA pidió que se redujera un año y que comenzase en 2009. No se accedió a la primera petición porque se consideró que nada en el expediente demostraba que un período de cinco años sirviera para reflejar mejor las tendencias, como proponían los denunciantes. En cuanto a la segunda petición, la CCCLA hacía referencia, en términos generales, a la jurisprudencia de la OMC, según la cual se habría establecido que los miembros de la OMC no pueden optar por un período de referencia que derive en una mera comparación entre la situación al inicio de una investigación y al final de esta, y que si un cambio en el año de partida puede revertir fácilmente la constatación del perjuicio, al miembro de la OMC en cuestión puede resultarle difícil determinar la existencia de un perjuicio importante. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que la reducción del período considerado en este caso revertiría en un período de análisis innecesariamente breve que, por otra parte, teniendo en cuenta el impacto de la crisis económica en determinados indicadores, podría ofrecer una imagen parcial de las tendencias del perjuicio. Así pues, se rechazaron provisionalmente ambas solicitudes.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (24) El producto afectado son artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina, clasificados actualmente con

los códigos NC 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 y ex 6912 00 90, originarios de la República Popular China («el producto afectado»). Puede ser de porcelana normal, loza, cerámica de gres, barro cocido, cerámica fina u otros materiales. Las principales materias primas son minerales como el caolín, el feldespato y el cuarzo, y la composición de las materias primas utilizadas determina el tipo de producto de cerámica final fabricado.

- (25) Los artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina se comercializan en una gran variedad de formas que han evolucionado a lo largo del tiempo. Se utilizan en una amplia gama de lugares, como son los hogares, hoteles, restaurantes o centros de asistencia social o sanitaria.

1.1. Solicitudes de exclusión

- (26) Durante la investigación, se presentaron y analizaron varias solicitudes de exclusión de determinados productos del ámbito del producto afectado. A continuación se resume el análisis de las alegaciones de estas solicitudes:

1.1.1. Porcelana de hueso

- (27) La CCCLA solicitó que se excluyese la porcelana de hueso de la definición del producto objeto de la investigación. Supuestamente, la porcelana de hueso (fina) difiere radicalmente de otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina debido a las diferencias en las características físicas, los procesos de producción, los usos finales y la percepción de los consumidores. Esta porcelana, que lleva hueso de toro en polvo, tiene un grado de blancura y translucidez verdaderamente notables. Posee una resistencia mecánica y una resistencia a las melladuras muy alta, y además se fabrica en secciones transversales más finas y a través de una modalidad de producción más sofisticada y costosa que no utilizan normalmente los productores de la Unión. Cabe añadir asimismo que solo un número muy reducido de productores de la Unión fabrican este tipo de porcelana.
- (28) Respecto de estas alegaciones, la investigación reveló, en primer lugar, que no hay ninguna definición universalmente aceptada de la porcelana de hueso. La porcelana de hueso es solo una modalidad de porcelana de pasta tierna, y una gran parte de sus materias primas son las mismas que en el resto de productos cerámicos. En sus escritos la CCCLA incurrió en contradicciones en cuanto a la combinación y proporción de los distintos ingredientes. En segundo lugar, la investigación no pudo confirmar que la porcelana de hueso (fina) requiera un proceso de producción mucho más sofisticado. En tercer lugar, la utilización de la porcelana de hueso (fina) es idéntica en todas partes, ya sea en China o en la Unión. Tampoco la dureza ni la solidez son específicas de este tipo de porcelana. Por ejemplo, las vajillas de cerámica que se usan en restaurantes u otros locales de restauración también son especialmente duras y sólidas. Y por último, algunos productores de la Unión fabrican también la porcelana de hueso (fina), con lo que compiten con las importaciones de este producto procedentes de China.

Por consiguiente, se rechazaron provisionalmente las solicitudes de excluir esta porcelana de la definición del producto investigado.

1.1.2. Cuchillos de cocina de cerámica

- (29) Dos productores exportadores, la CCCLA y varios importadores señalaron que los cuchillos de cocina de cerámica deben excluirse del ámbito del producto. Esta solicitud se basaba en el argumento de que, debido a sus características específicas, tales cuchillos y otros tipos de cerámica de mesa o de cocina no podían considerarse como un solo producto. Las hojas de los cuchillos de cocina de cerámica son, por lo general, de un material cerámico elaborado con óxido de circonio que no se utiliza para piezas de vajillas «normales» como los platos o las tazas. Su grado de intercambiabilidad con las principales categorías del producto investigado sería limitado.
- (30) La investigación reveló que los cuchillos de cocina de cerámica poseen las mismas características físicas (la forma y la dureza), el mismo diseño industrial y el mismo uso final (cortar) que los cuchillos de cocina de metal. En consecuencia, son distintos de los otros productos cubiertos por el procedimiento, ya que los demás son artículos destinados básicamente, debido a su diseño y características físicas, a servir de recipientes de productos alimenticios.
- (31) Por otra parte, se alegó que en la Unión no existe la tecnología para producir estos cuchillos de cerámica, de modo que continuar la investigación con respecto a estos artículos infringiría la legislación de la Unión y la normativa de la OMC. Los denunciantes admitieron que, a su entender, nunca se ha fabricado este tipo de cuchillos en la Unión.
- (32) También se añadió que los cuchillos de cocina de cerámica solo se venden en lugares exclusivos, y los canales de distribución (los distribuidores de utensilios de cocina) y la asociación representativa de este producto (la asociación de cubertería) también son distintos. Sin embargo, la investigación no pudo confirmar que estas cuestiones supusieran verdaderamente una percepción distinta del consumidor en comparación con otros tipos de cerámica de mesa o de cocina.
- (33) Se argumentó asimismo que aplicar medidas a los cuchillos de cerámica no restablecería unas condiciones de mercado equiparables para los artículos de mesa, sino que perjudicaría a los consumidores finales (de cuchillos de cerámica de cocina). Algunas partes interesadas declararon que, si no se producen cuchillos de cerámica de cocina en la Unión, es imposible que la industria de la Unión sufra un perjuicio importante a este respecto. La Comisión supeditó el análisis de estas alegaciones a una conclusión acerca de si se considera que los cuchillos de cerámica de cocina y otros tipos de cerámica de mesa o de cocina conforman un único producto.
- (34) Teniendo en cuenta los argumentos del considerando (30), la investigación concluyó provisionalmente que los cuchillos de cerámica de cocina son básicamente distintos de otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de

mesa o cocina debido a diferencias en las características físicas, los procesos de producción y los usos finales. Por tanto, se aceptó provisionalmente la solicitud de excluir estos cuchillos de la definición del producto investigado.

1.1.3. Artículos de cerámica con decoración china/oriental

- (35) Dos importadores alegaron que los artículos de mesa o de cocina con decoración china/oriental debían excluirse del ámbito del producto. El principal motivo aducido era que este tipo de artículos no se producen en la Unión, que en la Unión la demanda de estas mercancías se había cubierto siempre con importaciones y que las importaciones de este tipo no tendrían ninguna repercusión negativa en la cuota de mercado de la industria de la Unión.
- (36) La investigación determinó que ni existe una definición objetiva y generalmente aceptada de los productos de esta categoría ni se han definido unas características específicas para su identificación. Además, los productores de la Unión puede fabricar también este tipo de productos. Asimismo, cabe señalar que los artículos de mesa y de cocina con decoración china/oriental no tienen un uso único o diferenciado. Y por último, la investigación puso de relieve que en muchos restaurantes asiáticos se utilizan artículos de mesa de estilo occidental y que los productos en cuestión pueden sustituirse fácilmente por otros. En consecuencia, se denegaron provisionalmente las solicitudes de exclusión de los artículos de mesa y de cocina con decoración china/oriental de la definición del producto investigado.

1.1.4. Porcelana para hostelería (porcelana resistente)

- (37) Por una parte, se arguyó que la porcelana resistente debe excluirse de la definición del producto debido a la singularidad de sus características físicas y de su proceso de producción. Las materias primas de la porcelana resistente, que se caracteriza por una mayor durabilidad y resistencia, incluyen entre un 6 % y un 10 % de alúmina en polvo, y el proceso de preparación de las materias primas (el caolín) es único. La porcelana resistente debe ser fabricada por trabajadores especializados y se caracteriza por una mayor calidad y un precio más elevado que los servicios de mesa tradicionales. Además, ningún productor de la Unión fabrica este tipo de porcelana.
- (38) Por otro lado, un importador declaró que la porcelana resistente para servicio de mesa, que suele utilizarse en la hostelería, supone una cuota importante de la producción china de cerámica total, de modo que su exclusión de la investigación podría desvirtuar los resultados de esta.
- (39) La investigación puso de manifiesto que no existe una definición objetiva y aceptada generalmente de porcelana resistente, ni tampoco se han podido determinar características indiscutibles para su identificación. Asimismo, los productores de la Unión también fabrican este tipo de vajillas y ambos productos, los fabricados en China y en la Unión, están en competencia directa. Por último, la porcelana resistente no tiene un uso único o distinto. Por tanto, se denegaron provisionalmente las solicitudes de exclusión de la porcelana resistente de la definición del producto investigado.

1.1.5. Porcelana hecha a mano

- (40) Una asociación sueca en representación de un grupo importante de importadores de este país presentó observaciones en favor de la exclusión de la porcelana hecha a mano de la definición del producto investigado. Su argumentación se basó en la larga tradición de este tipo de artesanía en China, su asequibilidad y la percepción distinta del consumidor hacia los productos chinos hechos a mano y los productos de la Unión hechos a mano.
- (41) No obstante, la investigación reveló que, por una parte, no hay ninguna definición de esta categoría objetiva o generalmente aceptada, y por otra, que varios productores de la Unión fabrican porcelana hecha a mano. La investigación no puso de manifiesto que hubiera ni unas características físicas distintas de otros tipos de cerámica de mesa o de cocina ni una percepción distinta del consumidor con respecto a la porcelana hecha a mano en la Unión. Por tanto, se denegaron provisionalmente las solicitudes de exclusión de la porcelana hecha a mano de la definición del producto investigado.

1.1.6. Artículos de cerámica para el servicio de mesa pintados a mano

- (42) Varios importadores presentaron observaciones con vistas a que se excluyeran los artículos de cerámica para el servicio de mesa pintados a mano de la definición del producto investigado. Entre los argumentos expuestos, cabe citar que este tipo de artículos se dirigen a un determinado tipo de consumidores, que pueden utilizarse para fines distintos de los tradicionales (por ejemplo, como artículos de decoración), que no se fabrican en cantidades comerciales en la Unión, que ni compiten directamente ni son intercambiables con otros artículos de mesa, que los consumidores tienen una percepción distinta de estos artículos, que son piezas más lujosas y frágiles, y que su proceso de producción, que es específico de estos artículos, exige más mano de obra y disponer de trabajadores muy cualificados.
- (43) La investigación puso de manifiesto que el producto es absolutamente idéntico a los artículos de mesa no pintados a mano hasta el momento en que se pintan. También se constató que la mayor intervención manual en el proceso de fabricación no cambia el producto; de hecho, para la mayor parte de los usuarios finales, es difícil o imposible distinguir la porcelana pintada a mano de la porcelana pintada de manera industrial. Además, la investigación determinó que los artículos de mesa pintados a mano tienen normalmente el mismo uso final que los otros artículos de mesa, y que no son necesariamente más frágiles. También se constató que varios productores de la Unión fabrican porcelana pintada a mano y que los productos pintados a mano procedentes de la Unión y los productos importados están en competencia directa. Por tanto, se denegaron provisionalmente las solicitudes de exclusión de los artículos de mesa de cerámica pintados a mano de la definición del producto investigado.

1.1.7. Artículos de cerámica pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos para el servicio de mesa

- (44) Un importador presentó observaciones con vistas a que se excluyeran de la definición del producto investigado

los artículos de cerámica pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos para el servicio de mesa. Entre los argumentos expuestos, cabe citar que estos artículos tienen un proceso de fabricación y un uso distintos (se utilizan como recipientes de alimentos y bebidas, uso que, supuestamente, no suelen tener las cerámicas pintadas sobre cubierta), y poseen una calidad y unas características físicas diferentes, es decir, son aptos para contener alimentos y al 100 % resistentes a los lavavajillas y los microondas. Esta parte también afirmó que ningún productor de la Unión tiene la capacidad ni la intención de fabricar volúmenes comerciales de artículos de cerámica pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos para el servicio de mesa y que, por tanto, no hay riesgo de elusión, de modo que propuso que se excluyese este tipo de cerámica de la definición del producto investigado. Sostuvo asimismo que los consumidores tienen una percepción distinta de estos productos dado que los ven, más que como parte de una marca, como artículos de coleccionista o de decoración y no se venden en juegos completos.

- (45) No obstante, la investigación reveló que, por una parte, no hay ninguna definición de esta categoría objetiva o generalmente aceptada, y por otra, que varios productores de la Unión fabrican este tipo de cerámica. Además, se observó que existe una competencia directa entre los productos fabricados en la Unión y los productos importados. La investigación reflejó que el producto es, por lo que se refiere a sus características físicas, absolutamente idéntico a los servicios de mesa no pintados a mano y que el consumidor medio no hace ninguna diferencia entre los artículos de cerámica pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos para el servicio de mesa y otros tipos de artículos de mesa decorativos. También se puso de relieve que el hecho de que el proceso de fabricación requiera una mano de obra más cualificada no hace que el producto sea distinto y que estos artículos tienen básicamente los mismos usos que otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa. Por tanto, se denegaron provisionalmente las solicitudes de exclusión de los artículos de cerámica pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos para el servicio de mesa de la definición del producto investigado.

1.1.8. Artículos de mesa no fabricados en la UE

- (46) Algunos importadores señalaron que la investigación debía limitarse a los mercados a los que suministran actualmente los productores de la Unión denunciantes. De otro modo, los derechos perjudicarían a determinados importadores «especializados» que no podrían abastecerse de los productores de la Unión. También afirmaron que los productores de la Unión que trabajan con marcas no producen para otras empresas y que estos productores ni sirven pedidos pequeños ni trabajan con moldes, como se requiere para dar forma a determinadas piezas. Asimismo, adujeron que los productores de la Unión carecían de flexibilidad y no ofrecían presentaciones de regalo.
- (47) Esta alegación se rechazó provisionalmente por ser demasiado amplia e indefinida y por no haber ninguna base objetiva para tal exclusión. Por otra parte, los productores de la Unión tienen una amplia gama de productos y ofrecen periódicamente productos nuevos, de manera que

las gamas de colecciones y piezas varían continuamente. Los exportadores también ofrecen regularmente los tipos y calidades de productos fabricados por la industria de la Unión. Además, la investigación reveló que algunos productores de la Unión fabrican artículos para las marcas de otras empresas. También se constató que los productos fabricados en la Unión y los productos chinos importados compiten directamente, son fácilmente reemplazables y comparten el mismo uso final, tienen procesos de producción similares y una percepción semejante por parte de los clientes. La cuestión de la flexibilidad se aborda en el capítulo dedicado al interés de la Unión.

1.1.9. Artículos de cerámica de gres

- (48) Un importador con producción en China pidió que se excluyera de la definición del producto a las importaciones de cerámica de gres, consistentes principalmente en artículos de cocina. Según esta parte, solo existe una fabricación marginal de artículos de gres en la Unión y es muy probable que los denunciantes hayan incluido los artículos de cerámica de gres en la denuncia para evitar la elusión. El importador arguyó asimismo que los precios que cargaba a los productos importados eran mucho más altos que los que fijara cualquier otro productor de la Unión, y que estas importaciones no habían causado ninguna bajada de los precios ni ningún perjuicio.
- (49) Sin embargo, la investigación reveló una producción significativa de cerámica de gres en la Unión. También se constató que los productos fabricados en la Unión y los productos chinos importados de cerámica de gres compiten directamente, son fácilmente reemplazables y comparten el mismo uso final, tienen procesos de producción similares y una percepción semejante por parte de los clientes, así como poseen características físicas comunes. Las alegaciones relacionadas con los precios se tratan en el considerando 0. Por tanto, se denegó provisionalmente la solicitud de exclusión de la cerámica de gres de la definición del producto investigado.
- (50) Por otro lado, esta parte solicitó excluir del ámbito de la investigación los productos de cerámica de gres glaseados o esmaltados o bien los productos de gres de color distinto del blanco o clasificados como de gres glaseados o esmaltados. Sin embargo, no pudo alcanzarse ninguna conclusión sobre este punto en la fase de procedimiento actual.

1.1.10. Otras alegaciones

- (51) Un importador afirmó que el ámbito de aplicación de la investigación era demasiado amplio como para permitir una comparación razonable entre diversos tipos de producto. Un importador con intereses de producción en China se manifestó en el mismo sentido. A este respecto, algunas partes también hicieron referencia a objetos estrictamente decorativos.
- (52) En relación con este asunto, se exponen detalladamente en los próximos considerandos los criterios aplicados para determinar si el producto objeto de una investigación puede considerarse o no un solo producto, es decir, si todas las variantes del producto comparten sus características físicas y técnicas fundamentales. Por consiguiente, los artículos estrictamente decorativos no están cubiertos por este procedimiento. En cualquier caso, aunque

los diversos tipos de artículos de cerámica de mesa o de cocina puedan presentar variaciones específicas, la investigación mostró que, a excepción de los cuchillos de cerámica, las características básicas siguen siendo idénticas. Además, el hecho de que el producto afectado pueda fabricarse con algunas variaciones en el proceso de producción no es en sí mismo un criterio que determine que existen dos o más productos distintos. Por último, la investigación reveló también que los diversos tipos del producto afectado se vendían generalmente a través de los mismos canales de venta. Si bien puede haber algunas tiendas especializadas que se centren en determinados tipos, una gran parte de los distribuidores (minoristas, grandes almacenes y supermercados) venden distintos tipos de cerámica de mesa o de cocina para ofrecer una amplia variedad de productos a sus consumidores. En consecuencia, se denegaron provisionalmente las alegaciones de que el ámbito de aplicación de la investigación fuera demasiado amplio.

- (53) Una parte solicitó que se excluyeran de la definición del producto determinados molinillos de especias de cerámica. Sin embargo, la investigación no pudo llegar a ninguna conclusión sobre sus características específicas y, por tanto, se denegó provisionalmente esta solicitud.

1.2. Conclusión sobre el producto afectado

- (54) La investigación demostró que todos los tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina, a pesar de algunas diferencias en lo referente a sus propiedades y estilo, poseen las mismas características físicas y técnicas básicas, es decir, se trata de cerámica de uso alimentario que se utiliza básicamente para los mismos fines y que puede considerarse como variantes distintas del mismo producto.
- (55) Además de que comparten las mismas características físicas y técnicas fundamentales, todos esos diversos estilos y tipos compiten entre sí directamente y son en gran medida intercambiables. Así lo pone claramente de manifiesto el hecho de que no haya líneas divisorias claras entre ellos, es decir, que existe bastante solapamiento y competencia entre diversos tipos de productos y los compradores ordinarios no suelen distinguir, por ejemplo, entre artículos de porcelana o de otro tipo de cerámica.
- (56) Sin embargo, como se explicó en los considerandos (29)-(34), también se consideró apropiado restringir el ámbito de la definición del producto en lo referente a los cuchillos de cerámica, que se han excluido de la investigación actual. Por tanto, el producto afectado se define provisionalmente como artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina, excepto los cuchillos de cerámica, originarios de la República Popular China, clasificados actualmente con los códigos NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 y ex 6912 00 90.
- (57) En conclusión, a efectos del presente procedimiento y de conformidad con la práctica habitual de la Unión, debe entenderse que todos los tipos del producto descrito anteriormente, a excepción de los cuchillos de cerámica, constituyen un solo producto.

2. Producto similar

- (58) La investigación mostró que los artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina producidos y vendidos

por la industria de la Unión en la Unión, la cerámica de mesa producida y vendida en el mercado interior de China y los artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina importados en la Unión procedentes de China, así como los artículos equivalentes fabricados y vendidos en Brasil, que sirve como país análogo, poseen las mismas características físicas y químicas fundamentales y los mismos usos básicos finales.

2.1. Alegaciones

- (59) Durante la investigación, algunas partes interesadas sostuvieron que la cerámica de mesa o de cocina producida por la industria de la Unión y vendida en el mercado de la Unión no era similar al producto afectado. En su opinión, así lo demostraban especialmente las diferencias entre productos en términos de propiedades, calidad, percepción de los consumidores, canales de venta y segmentación. Se adujo, además, que los consumidores de la Unión solían percibir el producto afectado como un producto más barato, y que esos productos no se beneficiaban de una prima por marca.
- (60) La investigación reveló contradicciones en las declaraciones de los importadores al respecto. Si bien algunos señalaron que el producto afectado es generalmente de calidad inferior y se sitúa en una categoría de precios distinta a la de los productos de la Unión, otros adujeron que la cerámica de mesa o de cocina de marca fabricada en el país afectado se importa a precios más altos desde China.
- (61) Por una parte, un importador no incluido en la muestra afirmó que los productores alemanes hacen especial hincapié en el sello de calidad «fabricado en Alemania». Este importador indicó que la calidad de las vajillas que ofrecen algunas marcas alemanas es notablemente mejor por el método de fabricación, mientras que otros importadores señalaron que importaban sus productos de China por la calidad de los productos, las capacidades de moldeado y la mano de obra especializada. La investigación confirmó que, en la Unión Europea, los artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina de alta y baja calidad se fabricaban y vendían a través de los mismos canales de distribución que el producto afectado, es decir, a través de minoristas independientes, supermercados no especializados, grandes almacenes, etc. Por lo tanto, compiten en el mismo mercado.
- (62) Además, en la cerámica de mesa o de cocina no siempre se indica el país de origen. En consecuencia, a menudo es muy difícil para el consumidor distinguir entre la cerámica de mesa o de cocina fabricada en el país afectado y los productos fabricados en la Unión.

2.2. Conclusión

- (63) Por estos motivos, se concluye que, aunque pueda haber algunas diferencias menores, los artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina producidos en el país afectado y exportados desde el mismo, la cerámica de mesa producida y vendida en el mercado brasileño y los artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina producidos y vendidos en la Unión tienen las mismas características físicas básicas y los mismos usos finales y se considera, por lo tanto, que son productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Trato de economía de mercado

- (64) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones procedentes de China, el valor normal debe determinarse de conformidad con los apartados 1 a 6 de dicho artículo para los productores que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), de ese mismo Reglamento. A continuación figuran estos criterios de forma resumida, únicamente a efectos de consulta.
- las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las señales del mercado, y sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores de mercado;
 - las empresas disponen de una contabilidad básica clara, que es objeto de auditorías independientes de conformidad con las normas internacionales de contabilidad, y se aplica a todos los efectos;
 - no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;
 - las leyes relativas a la propiedad y la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad, y
 - las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.
- (65) Como se indicó en el considerando (12), once productores exportadores o grupos de productores exportadores de China solicitaron el trato de economía de mercado y respondieron al formulario de solicitud correspondiente dentro del plazo fijado. Un productor exportador, sin embargo, retiró posteriormente su solicitud de trato de economía de mercado.
- (66) En su sentencia en el asunto C-249/10 P (Brosmann y otros contra el Consejo), el Tribunal de Justicia dictaminó que la técnica de muestreo establecida en el artículo 17 del Reglamento de base no puede aplicarse a los efectos de determinar las solicitudes de trato de economía de mercado presentadas con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra c), de dicho Reglamento. En su sentencia, el Tribunal consideró que, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra c), los productores cooperantes que no forman parte de la muestra tienen derecho a que se examine su solicitud de trato de economía de mercado, independientemente de si debe calcularse un margen de dumping individual para las empresas que no forman parte de la muestra⁽¹⁾. En vista de esta sentencia, se decidió no solo examinar las solicitudes de trato de economía de mercado de los tres productores exportadores o grupos de productores exportadores comprendidos en la muestra, sino también las de los siete productores exportadores o grupos de productores exportadores que no habían sido incluidos en la misma. La Comisión buscó toda la información que consideró necesaria y verificó la información aportada en la solicitud de trato de economía de mercado en los locales de las empresas en cuestión.
- (67) Es práctica establecida y coherente de la Unión examinar si un grupo de empresas vinculadas, en su conjunto, cumplen las condiciones para que se les conceda trato de economía de mercado. Por tanto, en los casos en que una filial o cualquier otra empresa vinculada con el solicitante esté implicada, directa o indirectamente, en la producción o ventas del producto afectado, a efectos del trato de economía de mercado se analizan cada empresa por separado y el grupo de empresas en su conjunto.
- (68) Por consiguiente, se verificaron las solicitudes de trato de economía de mercado de diez productores exportadores, que constaban de dieciséis entidades jurídicas.
- (69) Se considera que ninguno de los diez productores exportadores o grupos de productores exportadores chinos que cooperaron cumple los criterios para que se le conceda el trato de economía de mercado. La investigación a este respecto puso de manifiesto, en particular, que ninguno de los productores exportadores, ya sea individualmente o como grupo, tenía un conjunto claro de registros contables básicos que fueran objeto de una auditoría independiente en consonancia con normas internacionales de contabilidad. La investigación también constató que siete empresas o grupo de empresas no pudieron demostrar a la Comisión que no había distorsiones significativas heredadas de un sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado. Además, tres de las diez empresas no pudieron demostrar que sus decisiones se adoptaran en respuesta a las señales de mercado, sin interferencia del Estado, ni que los costes reflejasen los valores del mercado.
- (70) Por otra parte, durante la visita de inspección a una de esas empresas se determinó que había proporcionado una información engañosa y deficiente en su formulario de solicitud del trato de economía de mercado, especialmente en relación con una empresa vinculada. Su cooperación general fue muy deficiente y, por tanto, se informó a esta empresa de que podría aplicársele el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base y se le pidió que presentara sus observaciones al respecto. Las observaciones recibidas confirmaron la falta de cooperación, especialmente por lo que se refiere a la empresa vinculada. Por consiguiente, se decidió provisionalmente que no podía seguir considerándose a esta empresa un productor exportador cooperante y que las conclusiones provisionales o definitivas se adoptarían con arreglo a los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.
- (71) La Comisión comunicó oficialmente los resultados de la investigación relativa al trato de economía de mercado a las empresas afectadas de China, a las autoridades de ese país y al denunciante. Asimismo, se brindó a todos ellos la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídos en caso de que hubiera razones específicas para ello.

⁽¹⁾ Véase asimismo la propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1225/2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea; Bruselas, COM(2012) 270 final de 8.6.2012, 2012/0145 (COD).

- (72) Varias empresas alegaron que la Comisión no había dado respuesta a su solicitud de trato de economía de mercado en el plazo previsto de tres meses, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. Por tanto, la investigación podría adolecer de un error de procedimiento y la Comisión debería, con arreglo a la sentencia *Brosmann* ⁽¹⁾, concluir la investigación.
- (73) La Comisión reconoce que en este caso concreto, debido al gran número de solicitudes de trato de economía de mercado que hubo de estudiar y verificar *in situ* en China, no fue posible tramitar todas las solicitudes de trato de economía de mercado dentro del plazo fijado. Sin embargo, se recuerda que el Tribunal General ha precisado recientemente que una determinación de trato de economía de mercado presentada fuera del plazo de tres meses previsto en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base no es suficiente por sí misma para anular un Reglamento por el que se impongan medidas antidumping ⁽²⁾. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (74) Además, seis empresas rechazaron la constatación de la Comisión de que no tenían un conjunto claro de registros contables que hubieran sido auditados por un auditor independiente conforme a las normas internacionales de contabilidad. La Comisión examinó cuidadosamente estas alegaciones y constató que las explicaciones facilitadas no refutan las conclusiones generales a las que se llegó tras las comprobaciones *in situ*. Más concretamente, en algunos casos la nueva información facilitada contradecía la información dada previamente, mientras que, en otros, las empresas presentaron nueva documentación justificativa que no se había proporcionado o no estaba disponible durante las inspecciones *in situ*.
- (75) Cinco empresas también se manifestaron contrarias a las conclusiones de la Comisión en el sentido de que no habían podido demostrar que se hubieran transferido distorsiones importantes del antiguo sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado. Sin embargo, no se recibieron observaciones de peso suficiente como para cambiar las conclusiones de la Comisión a raíz de las inspecciones *in situ*. Concretamente, las empresas no proporcionaron ninguna prueba que pudiera contradecir las conclusiones originales de la Comisión relativas a que se hubiesen transferido distorsiones importantes del antiguo sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado, por ejemplo, en lo que respecta a los activos y los derechos de utilización del suelo.
- (76) Por último, dos empresas rechazaron las conclusiones referentes a que no pudieron demostrar que sus decisiones empresariales se adoptasen en respuesta a las señales de mercado, sin interferencia del Estado, y que los costes reflejaran los valores del mercado. Concretamente, los comentarios recibidos de una empresa no bastaron para refutar la conclusión de la Comisión relativa a que el

Estado interfería en su política de contratación de personal, y la otra empresa facilitó información contradictoria respecto a las compras de materias primas.

- (77) De las consideraciones anteriores se desprende, por tanto, que ninguno de los argumentos expuestos por las empresas era válido para cambiar las conclusiones relativas a la determinación del trato de economía de mercado.
- (78) En vista de lo anterior, ninguno de los diez productores exportadores o grupos de productores exportadores chinos que cooperaron y solicitaron el trato de economía de mercado pudo demostrar que cumplía los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c) del Reglamento de base.

2. Trato individual

- (79) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el campo de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en los que las empresas puedan demostrar que cumplen los criterios que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. Solo a título de referencia, se presentan a continuación dichos criterios de forma resumida:
- cuando se trate de empresas, o asociaciones empresariales conjuntas, controladas total o parcialmente por extranjeros, los exportadores pueden repatriar los capitales y los beneficios libremente;
 - los precios de exportación, las cantidades exportadas y las modalidades de venta se han decidido libremente;
 - la mayoría de las acciones pertenece a particulares; los funcionarios del Estado que figuran en el consejo de administración o que ocupan puestos clave en la gestión son claramente minoritarios o la sociedad es suficientemente independiente de la interferencia del Estado;
 - las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado y
 - la intervención del Estado no puede dar lugar a que se eludan las medidas si los exportadores se benefician de tipos de derechos individuales.
- (80) Tres productores exportadores que se incluyeron en la muestra y siete productores exportadores no incluidos en la misma que solicitaron el trato de economía de mercado también pidieron acogerse al trato individual en caso de que no les fuera concedido el primero. Además, dos productores exportadores incluidos en la muestra y cuatro productores exportadores no incluidos en la misma solicitaron solo el trato individual. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, se estudiaron únicamente las solicitudes de trato individual de las empresas incluidas en la muestra.
- (81) Dado que se rechazaron provisionalmente todas las solicitudes de trato de economía de mercado y teniendo en cuenta la información disponible, se ha decidido con carácter provisional que todas las empresas incluidas en la muestra que pidieron el trato individual cumplen los criterios para que les sea concedido.

⁽¹⁾ Sentencia de 2 de febrero de 2012, *Brosmann Footwear (HK) Ltd. y otros contra Consejo de la Unión Europea* (C-249/10 P).

⁽²⁾ Sentencia del Tribunal General de 18 de septiembre de 2012, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd. contra Consejo de la Unión Europea*, apartado 167 (T-156/11) —pendiente de publicación— y sentencia del Tribunal General de 10 de octubre de 2012, *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd. contra Consejo de la Unión Europea*, apartado 53 (T-170/09) —pendiente de publicación—.

3. Examen individual

(82) Siete productores exportadores o grupos de productores exportadores que cooperaron no seleccionados para la muestra solicitaron ser objeto de un examen individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base.

(83) En esta fase del procedimiento, la Comisión no ha adoptado ninguna decisión con respecto a dichas solicitudes, pero está previsto tomar estas decisiones a su debido tiempo.

4. Valor normal

4.1. Elección del país análogo

(84) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concede el trato de economía de mercado se determina a partir del precio en el mercado nacional o del valor normal calculado en un país análogo.

(85) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó su intención de recurrir a la Federación de Rusia como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.

(86) La Comisión recibió numerosas observaciones en el sentido de que Rusia no era un país análogo adecuado. En particular, la información recibida indica que Rusia es un mercado de porcelana de alta calidad especializado en artículos de porcelana decorativos fabricados con materiales de precio elevado, mientras que la producción nacional del producto afectado es relativamente pequeña en comparación con el consumo en el país. Además, el mercado ruso está protegido por barreras no arancelarias, por ejemplo, los sistemas de certificación GOST. Por lo tanto, se decidió que Rusia no era un país análogo adecuado.

(87) En consecuencia, la Comisión estudió si otros países podrían ser una opción razonable como país análogo y envió cartas a productores conocidos de varios países, entre los que cabe citar Tailandia, la India, Malasia, Turquía, Brasil, Ucrania, Indonesia, Egipto, Colombia, Corea del Sur, Bangladesh y Argentina, a raíz de las cuales algunos productores de la India, Turquía, Brasil y Rusia declararon su intención de cooperar con la Comisión. Sin embargo, solo tres productores de Brasil, Tailandia y Rusia respectivamente respondieron al cuestionario. La investigación demostró que Brasil tiene un mercado nacional competitivo de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina, con muchos productores y unos derechos de aduana relativamente bajos. Además, se analizaron los datos presentados por el productor brasileño que cooperó y se comprobó que se trataba de información fiable en la que podía basarse un valor normal.

(88) A la vista de lo expuesto y teniendo en cuenta toda la información de que se dispone en esta fase del procedimiento, se ha seleccionado provisionalmente a Brasil como un país análogo apropiado y razonable de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

4.2. Determinación del valor normal

(89) Dado que se rechazaron todas las solicitudes de trato de economía de mercado, el valor normal para todos los productores exportadores chinos se determinó con arreglo a la información recibida del productor en el país análogo, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

(90) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó en primer lugar si las ventas del producto similar a clientes independientes en Brasil eran representativas. Se estimó que el productor brasileño que cooperó había vendido el producto similar en cantidades representativas en el mercado nacional brasileño en comparación con las exportaciones a la Unión del producto afectado por los productores exportadores incluidos en la muestra.

(91) La Comisión examinó a continuación si podía considerarse que esas ventas se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esta comparación se llevó a cabo estableciendo la proporción de ventas rentables a clientes independientes. Las ventas se consideraron rentables si el precio unitario era igual o superior al coste de producción. Por tanto, se determinó el coste de producción del productor brasileño durante el período de investigación.

(92) En el caso de aquellos tipos de producto en los que más del 80 % del volumen de ventas en el mercado nacional del tipo en cuestión era superior a los costes y la media ponderada de los precios de venta de este tipo era igual o superior al coste unitario de producción, el valor normal, por tipo de producto, se calculó como la media ponderada de los precios nacionales reales de todas las ventas, fueran o no rentables, del tipo de producto en cuestión.

(93) Cuando el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba un 80 % o menos del volumen total de las ventas de ese tipo de producto, o si su precio medio ponderado era inferior al coste de producción unitario, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, calculado como media ponderada únicamente de las ventas rentables en el mercado nacional de ese tipo de producto durante el período de investigación.

(94) Con respecto a los tipos de producto que no eran rentables, el valor normal se calculó aplicando el coste de fabricación del productor brasileño más los gastos de venta, generales y administrativos, y el margen de beneficio para los tipos de producto que eran rentables.

5. Precios de exportación de los productores exportadores a los que se concedió trato individual

(95) Dado que todos los productores exportadores que cooperaron y a los que se concedió el trato individual realizaron ventas de exportación directamente a clientes independientes de la Unión, los precios de exportación se basaron en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

6. Comparación

- (96) El valor normal y el precio de exportación se compararon utilizando precios franco fábrica. Los márgenes de dumping se establecieron comparando los precios franco fábrica de los 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.
- (97) A fin de garantizar una comparación ecuatoriana 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 su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se hicieron ajustes, en su caso, por lo que se refiere a la fase comercial, las diferencias de características físicas y a otros factores que afectan a la comparabilidad de los precios, en particular, la marca de los productos.
- (98) En primer lugar, se analizó si estaba justificado un ajuste por fase comercial de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base. A este respecto, se constató que las exportaciones chinas habían sido principalmente a escala mayorista, mientras que en el país análogo se había vendido el producto también al por menor. La investigación determinó asimismo que en ambos mercados las diversas cadenas de distribución afectaban al nivel de precios, de modo que este factor repercutía en la comparabilidad de los precios entre el precio de exportación y el valor normal. Además, la investigación también demostró que la mayor parte del producto chino se había exportado en grandes cantidades, mientras que la mayor parte de las ventas nacionales del producto en el país análogo se habían efectuado en cantidades más pequeñas, de manera que había diferencias de precios en la misma fase comercial entre los dos mercados en cuestión. En consecuencia, a fin de hacer una comparación ecuatoriana entre el precio de exportación y el valor normal se ajustó el valor normal con arreglo a las diferencias de precios en la misma fase comercial en el país análogo y, en su caso, a las diferencias de precios detectadas con respecto a las cantidades vendidas en cada fase comercial.
- (99) En segundo lugar, se examinó si estaba justificado aplicar un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base por diferencias en las características físicas. A este respecto, la investigación estableció que los productores exportadores chinos clasifican sus productos en un máximo de cinco categorías (de A a E) con diferencias de precios importantes. La mayor parte de las exportaciones a la Unión consiste, sin embargo, en productos de las categorías A, B o C, o una combinación de las mismas. No obstante, esta clasificación ni es universal ni está basada en normas generales que se apliquen a toda la industria, sino que se trata, más bien, de clasificaciones internas de las empresas para facilitar la diferenciación de precios. Por otra parte, el productor del país análogo solo vendía el equivalente de la categoría A en el mercado brasileño, y por tanto, se consideró que ello afectaba a la comparabilidad de los precios. En consecuencia, el precio de exportación se ajustó al alza a nivel de la categoría A para que pudiera compararse con el producto vendido por el productor del país análogo en el mercado brasileño.

- (100) En tercer lugar, la investigación constató que el productor brasileño solo vende productos de marca en el mercado brasileño, mientras que los productores exportadores chinos no venden productos de marca, sino más bien los denominados productos «de marca blanca» o bien cerámica de mesa o de cocina genérica. Los consumidores suelen percibir los artículos de marca como productos de un cierto prestigio, con una calidad y un diseño garantizados, por los que se demandan unos precios de mercado más altos, mientras que los productos genéricos (de marca blanca), aunque tengan las mismas características físicas y técnicas, se venden, por regla general, a precios considerablemente más bajos. Si bien el valor adicional de un producto de marca no puede, en general, cuantificarse exactamente, ya que depende de muchos factores distintos, tales como la percepción del cliente, el prestigio de las marcas y otros factores no cuantificables, el productor brasileño confirmó que, en su caso particular, los productos de marca de cerámica que comercializa se venden a precios perceptiblemente más altos en el mercado brasileño que los artículos sin marca (genéricos). Por lo tanto, se introdujo otro ajuste en relación con el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base.
- (101) Se aplicaron más ajustes, cuando se consideró procedente, en relación con los gastos de transporte, seguros, manipulación y costes accesorios, embalaje, créditos, gastos bancarios y comisiones en todos los casos en los que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas.

7. Márgenes de dumping

- (102) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping de los productores exportadores a los que se concedió el trato individual se determinaron comparando el valor normal medio ponderado que se estableció para el país análogo, con los ajustes oportunos, con el precio de exportación medio ponderado de cada empresa, con los ajustes pertinentes, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana.
- (103) Para los productores exportadores que cooperaron no seleccionados para la muestra se calculó la media ponderada de los márgenes de dumping de los productores exportadores incluidos en la muestra. Con arreglo a este cálculo, el margen de dumping provisional para los productores exportadores no incluidos en la muestra, expresado como porcentaje del precio cif en frontera de la Unión, no despachado de aduana, se sitúa en el 26,6 %.
- (104) Para calcular el margen de dumping de ámbito nacional aplicable a los productores exportadores chinos que no cooperaron o no se conocen, se determinó el nivel de cooperación, en primer lugar, comparando el volumen de las exportaciones a la Unión comunicado por los productores exportadores que cooperaron con las estadísticas equivalentes de Eurostat.
- (105) En esta investigación, se consideró que había habido una cooperación elevada por parte de China tratándose de una industria fragmentada, puesto que los productores exportadores que se prestaron a colaborar representan aproximadamente el 60 % del total de las exportaciones de China a la Unión del producto afectado. En

consecuencia, el margen a escala nacional aplicable a todos los demás productores exportadores se fijó utilizando la media ponderada de los márgenes de dumping más altos establecidos para los tipos de productos representativos y el volumen de los productores exportadores que formaban parte de la muestra. Partiendo de esta base, se determinó un nivel nacional de dumping provisional

del 58,8 % del precio cif en frontera de la Unión, no despachado de aduana.

- (106) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd.; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd. y Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd.	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd.	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd.	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd.; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd.; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd. y Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd.	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.	23,0 %
Productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra	26,6 %
Margen de dumping de ámbito nacional	58,8 %

D. PERJUICIO

1. Producción de la Unión e industria de la Unión

- (107) Se utilizó toda la información disponible sobre los productores de la Unión, tanto los datos notificados en la denuncia como los datos que se obtuvieron posteriormente respecto a los productores que no se prestaron a colaborar en la presente investigación, para determinar la producción total de la Unión. Se estimó la producción total del producto similar en la Unión extrapolando datos facilitados por las asociaciones nacionales y europeas, que se cotejaron con los datos proporcionados por determinados productores y también con fuentes estadísticas y de investigación.
- (108) Durante el período de investigación, más de doscientos productores de la Unión fabricaron en la UE el producto similar. Con arreglo a lo expuesto en el considerando anterior, se calculó que la producción total de la Unión durante el período de investigación se situaba en torno a las 240 200 toneladas. Los productores de la Unión que componen el total de la producción de la Unión constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base y en lo sucesivo se hace referencia a ellos como «la industria de la Unión». La industria de la Unión se dividió en dos segmentos: las PYME y las empresas de mayor tamaño. Las PYME fabricaron un 42 % de la producción total de la Unión en ese período. De hecho, la producción de la Unión está muy fragmentada, si bien se concentra en la República Checa, la República Francesa (Francia), la República Federal de Alemania (Alemania), la República Italiana (Italia),

la República de Polonia (Polonia), la República Portuguesa (Portugal), Rumanía, el Reino de España (España) y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (el Reino Unido).

2. Consumo de la Unión

- (109) Se determinó el consumo de la Unión con arreglo a estadísticas de importación de Eurostat relativas al producto investigado y a documentación sobre las ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión.
- (110) Con arreglo a todo ello, el consumo de la Unión evolucionó del siguiente modo:

Cuadro 1

Volumen (en toneladas)	2008	2009	2010	PI
Consumo de la Unión	826 896	687 609	750 830	726 614
Índice (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) El consumo de cerámica de mesa o de cocina en la Unión, en términos generales, disminuyó durante el período considerado en un 12 %. El principal descenso, en torno al 17 %, tuvo lugar entre 2008 y 2009.

- (112) Debe considerarse esta disminución global del consumo durante el período considerado en conjunción con un clima de recuperación tras la crisis económica de 2009. Hay buenas perspectivas para el mercado de cerámica de mesa o de cocina ⁽¹⁾.

3. Importaciones procedentes del país afectado

3.1. Volumen, precios y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado

- (113) Partiendo de datos de Eurostat, el volumen, la cuota de mercado y los precios medios de las importaciones del producto afectado evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 2

Importaciones procedentes de China	2008	2009	2010	PI
Volumen de importaciones (en toneladas)	535 593	449 346	516 618	485 814
Índice (2008 = 100)	100	84	96	91
Cuota de mercado	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Precio medio de importación (EUR/tonelada)	1 274	1 307	1 473	1 499
Índice (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) El volumen total de las importaciones procedentes de China disminuyó en un 9 % durante el período considerado y se situó en 485 814 toneladas durante el período de investigación. Sin embargo, en términos porcentuales, cabe señalar que las importaciones procedentes de China disminuyeron menos que el consumo global de la UE. Asimismo, si se analiza desde la perspectiva de todo el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó de un 64,8 % en 2008 a un 66,9 % en el período de investigación.
- (115) El precio de las importaciones ascendió un 17,7 % durante el período considerado, pasando de 1 274 EUR/tonelada a 1 499 EUR/tonelada. Este es el precio medio de

importación por tonelada de todas las importaciones del producto afectado y, por tanto, pueden influir en esta tendencia ciertos cambios en la gama de productos.

3.2. Subcotización de los precios

- (116) A efectos de analizar la subcotización de los precios, se compararon los precios de venta medios ponderados cobrados por los productores de la Unión comprendidos en la muestra a clientes no vinculados en el mercado de la UE, ajustados a nivel franco fábrica (es decir, previa sustracción de los gastos de transporte en la Unión y de cualquier descuento o deducción), con los precios medios ponderados correspondientes que cobraron los productores exportadores chinos que cooperaron al primer cliente independiente en el mercado de la Unión (es decir, precios netos, sin descuentos y acordes, en su caso, con el precio cif en la frontera de la Unión, con un ajuste apropiado en concepto de derechos de aduana vigentes, costes del despacho de aduana y costes posteriores a la importación). Los precios de los productos de categorías inferiores se ajustaron a los precios de los productos de categoría A, ya que se había constatado que, desde la perspectiva del consumidor, los productos de menor calidad competían con los de la categoría superior, como se constató en el considerando (61). Los precios de la industria de la Unión se ajustaron también para tener en cuenta las diferencias en el nivel de comercio y para neutralizar los componentes de los precios ligados a la utilización de la marca comercial, en su caso.
- (117) La comparación mostró que, durante el período de investigación, el producto afectado objeto de dumping originario de China se vendió en la Unión subcotizando los precios de venta de la industria de la Unión entre un 26,3 % y un 47,6 %, expresados como porcentaje de estos últimos.

4. Situación de la industria de la Unión

4.1. Consideraciones generales

- (118) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria de la Unión.
- (119) Para evaluar los indicadores macroeconómicos (producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, empleo, productividad y magnitud de los márgenes de dumping), se consideró la producción de toda la industria de la Unión. La evaluación se basó en la información facilitada por las asociaciones nacionales y europeas, que se cruzó con los datos facilitados por los productores de la Unión y con las estadísticas oficiales de que se disponía.
- (120) Para estudiar los indicadores microeconómicos (existencias, precios de venta, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones, capacidad de reunir capital, salarios y costes de producción), se analizó a los productores de la Unión que formaban parte de la muestra. La evaluación se basó en la información que comunicaron, debidamente verificada.

⁽¹⁾ En un estudio de mercado del CBI disponible al público titulado «Los artículos de mesa, los utensilios de cocina y otros artículos de uso doméstico en la UE» de noviembre de 2009, se recogieron una serie de tendencias (demográficas, sociales, culturales, técnicas y relacionadas con la moda), según las cuales se prevé el mantenimiento de una fuerte presencia en el mercado de la Unión de productos de cerámica de mesa o de cocina, sector que se espera que crezca, en general. Las razones que esgrime la encuesta van desde la creciente demanda de artículos de mesa y de cocina más informales, a saber, utensilios de fácil manejo, nuevos productos y nuevos diseños, a la evolución del tamaño de los hogares. En la investigación actual, un gran importador comprendido en la muestra, que es también minorista, manifestó asimismo tener buenas expectativas de consumo en el futuro, ya que preveía que las personas seguirán dando preferencia a los platos de cerámica para comer frente a otros materiales y, por tanto, anunció tener planes ambiciosos de expansión en este ámbito.

- (121) En relación con algunos indicadores microeconómicos (precios de venta, rentabilidad, rendimiento de las inversiones y costes de producción), los resultados de las empresas comprendidas en la muestra en segmentos determinados se ponderaron de conformidad con la cuota de esos segmentos en la producción total de la Unión (utilizando el peso específico en términos de volúmenes de producción de cada segmento en el total del sector de la cerámica para el servicio de mesa —un 42 % correspondía a las PYME y un 58 %, a las demás empresas—). Por consiguiente, se procuró que los resultados de las grandes empresas no distorsionaran el análisis del perjuicio y que se reflejara adecuadamente en él la situación de las empresas más pequeñas, que en conjunto detentan una cuota de mercado importante de la producción de la Unión.

4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (122) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad de la industria de la Unión evolucionaron como se indica a continuación.

Cuadro 3

	2008	2009	2010	IP
Volumen de producción (en toneladas)	281 300	230 300	235 700	240 200
Índice (2008 = 100)	100	82	84	85
Capacidad de producción (en toneladas)	371 540	361 253	326 573	324 072
Índice (2008 = 100)	100	97	88	87
Utilización de la capacidad	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Índice (2008 = 100)	100	84	95	98

- (123) La capacidad de producción de la industria de la Unión disminuyó en un 15 % durante el período considerado. En general, la reducción es más pronunciada que el descenso del consumo en la Unión durante el mismo período. La producción no aumentó del mismo modo que el consumo en 2010.
- (124) La capacidad de producción de la industria de la Unión disminuyó en un 13 % durante el período considerado. A pesar de ello, siguió disminuyendo la utilización de la capacidad de la industria durante el período considerado hasta situarse en el 74,1 %, con un descenso general del 2 %.

4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (125) Las ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión a clientes no vinculados disminuyeron en un porcentaje mayor (un 8 % más) que el descenso en el

consumo durante el período considerado. Cabe señalar que, entre 2009 y 2010, el volumen de ventas siguió bajando paralelamente a un aumento del consumo en un 8 %.

Cuadro 4

Volumen (en toneladas)	2008	2009	2010	PI
Ventas en la Unión	190 332	156 798	152 609	152 095
Índice (2008 = 100)	100	82	80	80

- (126) La cuota de mercado de la industria de la Unión se redujo durante el período considerado en un 9 % o en 2,1 puntos porcentuales.

Cuadro 5

	2008	2009	2010	PI
Cuota de mercado de la Unión	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Índice (2008 = 100)	100	99	88	91

4.2.3. Empleo y productividad

- (127) El empleo disminuyó durante el período considerado en un 21 %. La tendencia sigue el mismo patrón que el descenso de los volúmenes de ventas en el mercado de la Unión a clientes no vinculados.

Cuadro 6

	2008	2009	2010	PI
Número de trabajadores	31 559	26 146	24 993	25 093
Índice (2008 = 100)	100	83	79	79

- (128) La productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida en volumen de producción por trabajador y año, aumentó en un 8 % en el período considerado. Esto se debe, en parte, a los esfuerzos de la industria de la Unión por responder a la presión de las importaciones chinas objeto de dumping.

Cuadro 7

	2008	2009	2010	PI
Productividad (toneladas por trabajador)	8,9	8,8	9,4	9,6
Índice (2008 = 100)	100	99	106	108

4.2.4. Magnitud del margen de dumping

- (129) Los márgenes de dumping se indican en el capítulo sobre el dumping. Todos los márgenes establecidos están significativamente por encima del umbral mínimo. Además, teniendo en cuenta los volúmenes y los precios de las importaciones objeto de dumping, la incidencia del margen real de dumping no puede considerarse insignificante.

4.3. Indicadores microeconómicos

4.3.1. Existencias

- (130) El nivel de las existencias de cierre de la industria de la Unión se redujo en términos absolutos en un 14 % durante el período considerado. La investigación puso de manifiesto que este no es un indicador clave para este tipo de industria, que trabaja fundamentalmente con pedidos.

Cuadro 8

	2008	2009	2010	PI
Existencias (en toneladas)	7 754	6 647	7 611	6 647
Índice (2008 = 100)	100	86	98	86

4.3.2. Precios de venta

- (131) Los precios de venta de la industria de la Unión en el mercado de la Unión disminuyeron en un 12 % durante el período considerado.

Cuadro 9

	2008	2009	2010	IP
Precio medio en la UE para los clientes no vinculados (EUR/tonelada)	4 103	3 818	3 811	3 615
Índice (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones, capacidad de obtener capital y salarios

- (132) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones, el rendimiento de las inversiones (RI), la capacidad de obtener capital y los salarios de la industria de la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 10

	2008	2009	2010	PI
Rentabilidad neta de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en porcentaje de las ventas netas)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Flujo de caja (en EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Índice (2008 = 100)	100	59	88	114
Inversiones netas (en EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Índice (2008 = 100)	100	69	79	71
RI (beneficio neto en porcentaje del valor contable neto de las inversiones)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Índice (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Coste laboral anual por trabajador	20 436	20 526	21 619	20 832
Índice (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) La rentabilidad de la industria de la Unión se redujo en 0,7 puntos porcentuales durante el período considerado. La rentabilidad se situó en su punto más bajo en 2010, cuando el descenso alcanzó la cifra de 4,1 puntos porcentuales entre 2008 y 2010.
- (134) Cabe destacar que la industria de la Unión ya estaba en una situación frágil al principio del período considerado debido a los enormes volúmenes de importaciones a bajo precio en el mercado de la Unión procedentes de China, que aumentaron considerablemente en el período 2002-2004 y que habían alcanzado una cuota de mercado

muy importante después de que se eliminara, a partir de 2005, el contingente de importación para estos productos. Ello provocó una importante reestructuración del sector que estaba terminando al principio del período considerado.

- (135) Por lo tanto, teniendo en cuenta esta evolución antes del período considerado, el beneficio obtenido al principio de este período no puede considerarse un beneficio normal. A falta de otras observaciones a este respecto, se

considera que el nivel normal de beneficio de otro producto de consumo importante y de amplia utilización que ha sido objeto de una investigación antidumping, que es el calzado de piel, puede servir provisionalmente de referencia válida. Este nivel de beneficio es del 6 %⁽¹⁾. Por lo tanto, es evidente que, globalmente, la industria de la Unión no logró alcanzar el nivel de beneficios que puede considerarse aceptable para este producto durante el período considerado.

- (136) En conjunto, el flujo de caja de la industria de la Unión se incrementó significativamente durante el período considerado. Sin embargo, este dato debe atribuirse a algunas grandes empresas bien establecidas; no fue el caso de las PYME. El nivel de inversiones netas se redujo en un 33 %, pero el nivel de inversiones de las PYME al final del período considerado fue casi inexistente. Solo otras dos empresas que no eran PYME pudieron permitirse algunas inversiones de importancia durante el período considerado. La caída del rendimiento de las inversiones fue superior a la contracción de la rentabilidad durante todo el período considerado.
- (137) Entre 2008 y el período de investigación, el salario medio por trabajador aumentó un 2 %. Este aumento de los costes laborales es claramente inferior a la evolución de los costes laborales totales de la Unión durante el período considerado, lo que significa que la industria de la Unión intentó mantener los salarios en el nivel más bajo posible.

4.3.4. Costes de producción

- (138) Durante el período considerado, los costes de producción se redujeron en un 10 %.

Cuadro 11

	2008	2009	2010	PI
Coste de producción (EUR/tonelada)	3 578	3 583	3 514	3 230
Índice (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Conclusión sobre el perjuicio

- (139) La investigación demostró el deterioro durante el período considerado de indicadores del perjuicio como el volumen de producción, la capacidad, las ventas a clientes no vinculados y el empleo.
- (140) Además, los indicadores de perjuicio relacionados con el rendimiento financiero de los productores de la Unión, como la rentabilidad, las inversiones y el rendimiento de las inversiones, evolucionaron negativamente durante el período considerado.
- (141) En general, la rentabilidad no solo no alcanzó un nivel de beneficios satisfactorio para el sector, sino que también se deterioró durante el período considerado. La continua disminución de los precios de venta de la industria de la Unión implicó que, en un momento determinado, a la

industria le fuera casi imposible obtener cualquier margen de beneficio.

- (142) El hecho de que la productividad de la industria de la Unión aumentara durante el período considerado se debe principalmente a los importantes esfuerzos realizados por competir con las omnipresentes importaciones chinas objeto de dumping.
- (143) Habida cuenta de lo anterior, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (144) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se analizó si las importaciones objeto de dumping procedentes de China habían causado un perjuicio a la industria de la Unión que pudiera considerarse importante. Además, se analizaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber dañado a la industria de la Unión, a fin de garantizar que cualquier perjuicio causado por estos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (145) La investigación mostró que el consumo de la Unión disminuyó en un 12 % durante el período considerado. Al mismo tiempo, mientras que el volumen de las importaciones chinas objeto de dumping disminuyó alrededor del 9 %, su cuota de mercado se incrementó. Por otra parte, el volumen de ventas de la industria de la Unión se redujo en un 20 % y su cuota de mercado descendió del 23 % en 2008 al 20,9 % en el período de investigación.
- (146) En el lapso de tiempo situado entre 2009 y el final del período de investigación, el consumo de la Unión aumentó paralelamente a que se redujera la cuota de mercado de la industria de la Unión, en contraste con un aumento de las importaciones chinas objeto de dumping, cuya cuota de mercado aumentó notablemente en ese período.
- (147) Los precios de las importaciones chinas objeto de dumping se incrementaron en el período considerado. Aunque el precio medio de las importaciones procedentes de China aumentó en un 18 % en el período considerado, estos precios se mantuvieron considerablemente más bajos que los precios de venta de la industria de la Unión, especialmente durante el período de investigación, de modo que persistió la presión en los precios en el mercado de la Unión. Por consiguiente, la reducción de los precios de venta de la industria de la Unión en el mercado de la Unión y la disminución de su rentabilidad pueden atribuirse a la bajada de precios ocasionada en el mercado de la Unión por las importaciones chinas objeto de dumping. La caída del coste de producción de la industria de la Unión y del nivel de empleo ponen de manifiesto los esfuerzos realizados por contrarrestar dichas importaciones.

⁽¹⁾ Reglamento (CE) n° 1472/2006 del Consejo, publicado en el DO L 275 de 6.10.2006, p. 36 (considerando 292).

- (148) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye que la presencia de importaciones chinas y el aumento de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de China a precios que subcotizaban constantemente los de la industria de la Unión han tenido un papel decisivo en el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión, lo que se refleja especialmente en su difícil situación financiera y en el deterioro de la mayoría de los indicadores de perjuicio.

3. Incidencia de otros factores

- (149) Los demás factores que se examinaron en el contexto de la causalidad son: la evolución de la demanda en el mercado de la Unión y su segmentación, la cuantía de las

exportaciones de la industria de la Unión, las importaciones procedentes de otros países del producto investigado, las prácticas contrarias a la competencia en el mercado de la Unión, las diferencias en los métodos de producción y el mercado de segunda mano. También se analizaron otros factores.

3.1. Importaciones de terceros países con excepción del país afectado

- (150) En el cuadro siguiente se indica el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países durante el período considerado. Las tendencias en cuanto a cantidades y precios se basan en datos de Eurostat.

Cuadro 12

	2008	2009	2010	PI
Volumen de las importaciones de los demás terceros países (en toneladas)	100 971	81 464	81 602	88 706
Índice (2008 = 100)	100	81	81	88
Cuota de mercado	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Precio medio de importación (EUR/tonelada)	2 378	2 354	2 591	2 522
Índice (2008 = 100)	100	99	109	106
Volumen de las importaciones de Turquía (en toneladas)	36 952	33 275	32 887	40 553
Índice (2008 = 100)	100	90	89	110
Cuota de mercado	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Precio medio de importación (EUR/tonelada)	2 027	2 014	2 171	2 058
Índice (2008 = 100)	100	99	107	102

- (151) Las importaciones procedentes de terceros países disminuyeron en un 12 % durante el período considerado, mientras que la cuota de mercado de estas importaciones se mantuvo bastante estable.
- (152) Hay que señalar que los precios medios de las importaciones originarias de otros terceros países aumentaron en un 6 % durante el período considerado y se mantuvieron siempre a niveles superiores al precio medio de venta de las exportaciones chinas (un 68 % durante el período de investigación).
- (153) La CCCLA señaló que las importaciones procedentes de Turquía habían aumentado en un 8 % entre 2010 y 2011, siendo los precios de las importaciones procedentes de este país, en teoría, solo alrededor de un 20 % más altos que los precios de las importaciones procedentes de China.

- (154) Con respecto a esta consideración, cabe señalar que al comparar la situación al principio y al final del período considerado, los volúmenes de importaciones procedentes de Turquía aumentaron en un 10 % o en 1,1 puntos porcentuales, pero también sus precios medios se mantuvieron sistemáticamente a un nivel mucho más elevado (del 37 % al 60 %) que los precios de importación chinos. Además, nunca representaron más de un 5,6 % de la cuota de mercado. Por tanto, es difícil inferir que el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión se deba a las importaciones procedentes de Turquía.

- (155) Por las razones mencionadas, se llega a la conclusión de que las importaciones procedentes de otros terceros países no afectaron de manera importante a la situación de la industria de la Unión.

3.2. Segmentos de mercado

- (156) Una asociación de importadores alemana y algunos de sus miembros sugirieron, teniendo en cuenta los precios al cliente final, las calidades de los productos y los canales de venta, dividir el mercado de los productos de cerámica investigados en al menos los tres segmentos siguientes: productos de gama alta (calidad excelente y precios elevados), de gama media/baja (calidad media o baja y precios intermedios o reducidos) y productos especiales (tales como objetos de decoración, recuerdos, ollas y cerámica de restauración). Según esta alegación, la mayor parte de la producción de la Unión se vende en los mercados de los segmentos de gama alta o de productos especiales, mientras que las importaciones chinas se suministran en el segmento del mercado de precios bajos. Así, la industria de la Unión estaría centrada principalmente en las ventas en tiendas especializadas, más que en los comercios en los que el consumidor medio hace la compra. Por tanto, las importaciones chinas no competirían directamente con la producción de la Unión.
- (157) La investigación, sin embargo, no confirmó estas alegaciones. En primer lugar, cabe señalar que el producto similar no abarca determinados elementos a los que hacen referencia dichas partes, tales como los artículos puramente decorativos (véanse los considerandos (51) y (52)). En segundo lugar, la investigación puso de manifiesto que, en la actualidad, la producción de la Unión sirve a todos los mercados, al igual que las importaciones chinas. De hecho, una parte importante de las importaciones chinas se inscribiría en los segmentos considerados de gama alta o de productos especiales. Un importador británico comunicó que importaba productos chinos de gama alta, y un grupo de empresas de la UE con intereses de producción en China también se refirió a los precios elevados que cobra en el mercado de la Unión por sus artículos de cerámica de gres originarios de China.
- (158) Por último, cabe hacer referencia al capítulo B, punto 1.2, en el que se llegó a la conclusión de que todos los tipos del producto afectado y del producto similar constituyen un solo producto. Por tanto, deben analizarse el producto afectado y el producto similar. No pudieron, en consecuencia, aceptarse las alegaciones relativas a determinados segmentos.

3.3. Consumo y demanda

- (159) Una asociación europea de importadores y minoristas y la CCCLA se refirieron a una contracción de la demanda en la Unión. Un importador no incluido en la muestra afirmó que la demanda de porcelana, especialmente de tipo complementario o accesorio y en el sector privado, ha descendido bruscamente y que el resto de la demanda está muy diversificada. En esta línea, varias partes interesadas adujeron que, debido a las modas cambiantes, los consumidores buscan hoy en día cerámica de mesa o de cocina a precios asequibles. En opinión de un mayorista, el mercado de gama alta se está reduciendo y va a seguir contrayéndose en los próximos años.
- (160) Según esta asociación europea de importadores y minoristas, la contracción de la demanda explicaría la caída de las ventas y la producción de los productores de la Unión durante el período considerado.

- (161) La CCCLA declaró que la denuncia puso de relieve una fluctuación considerable del nivel del consumo en la Unión Europea a lo largo de todo el período considerado, en consonancia con las condiciones macroeconómicas generales. Según la CCCLA, durante el período considerado los factores de perjuicio se desarrollaron paralelamente a la fluctuación de la demanda en la Unión y en otros mercados y tanto las ventas de los productores de la Unión como las importaciones chinas se rigieron por los cambios en la demanda.
- (162) Una asociación de importadores alemana y algunos de sus miembros indicaron que las cifras de las importaciones procedentes de China después de la ampliación de la Unión en 2004 y la supresión de los contingentes de importación de este producto a partir del 1 de enero de 2005 muestran una enorme demanda de artículos de mesa más baratos en el mercado de la Unión entre 2002 y 2005, a la que siguió una disminución de la demanda entre 2005 y 2010. Supuestamente, los productores de la Unión no estaban dispuestos a satisfacer dicha demanda o no podían hacerlo.
- (163) En relación con estas alegaciones, cabe hacer referencia al capítulo B, punto 1.2, en el que se llegó a la conclusión de que todos los tipos del producto afectado y del producto similar constituyen un solo producto. Toda argumentación que se refiera a determinadas gamas del producto es improcedente, ya que deben analizarse el producto afectado y el producto similar en su conjunto.
- (164) En segundo lugar, el argumento de que los factores de perjuicio se desarrollaron paralelamente a las fluctuaciones de la demanda en otros mercados de exportación se contradice con el hecho de que los resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron positivamente durante el período considerado.

- (165) En tercer lugar, como se expone en el capítulo D, punto 2, el consumo disminuyó durante el período considerado. No había ninguna prueba que confirmase que los productores de la Unión no estuvieran dispuestos a satisfacer una gran demanda en la Unión de artículos de mesa más baratos o no fueran capaces de satisfacerla. Por el contrario, la investigación constató que, durante el período considerado, los productores de la Unión cubrieron la demanda de diversos tipos, incluidas las de artículos de mesa más baratos. Incluso si hubiera habido fluctuaciones en el nivel del consumo en la Unión durante el período considerado que pudiesen haber contribuido a los malos resultados de la industria de la Unión en una fase posterior, en general, no puede considerarse que un hecho tal tenga un impacto suficiente como para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y la situación de perjuicio que sufrió dicha industria durante el período de investigación.

- (166) Por tanto, se rechazaron las alegaciones.

3.4. Exportaciones de la industria de la Unión

- (167) Según datos de Eurostat (volumen de exportación) y de los productores de la Unión incluidos en la muestra (precio medio de exportación), las exportaciones de la industria de la Unión evolucionaron durante el período considerado como sigue:

Cuadro 13

	2008	2009	2010	PI
Volumen de exportación (en toneladas)	90 968	73 502	83 091	88 105
Índice (2008 = 100)	100	81	91	97
Precios medios de exportación (EUR por tonelada)	3 136	2 983	3 462	3 125
Índice (2008 = 100)	100	95	110	100

- (168) En relación con la denuncia, la CCCLA señaló que las exportaciones de los productores de la Unión aumentaron sustancialmente entre 2009 y 2011. Esta parte afirmó que los factores de perjuicio evolucionaron negativamente cuando disminuyeron los resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión. Por lo tanto, en su opinión, el perjuicio fue originado por la evolución negativa de las ventas de exportación de la industria de la UE.
- (169) En este contexto, cabe observar, en primer lugar, que el análisis del perjuicio se centra en la situación de la industria de la Unión en el mercado de la Unión. Por tanto, el cambio de la situación de las exportaciones, en caso de haberlo, no tiene ninguna influencia en la mayoría de los indicadores analizados, como el volumen de ventas, las cuotas de mercado y los precios. En segundo lugar, las exportaciones de la industria de la Unión pueden interpretarse como una forma de compensar el descenso de las ventas en el mercado de la Unión, en el que se estaba sufriendo el perjuicio. En tercer lugar, como muestra el cuadro anterior, las exportaciones globales de la Unión se redujeron en un 3 %. Por último, los precios de exportación de los productores que cooperaron incluidos en la muestra se mantuvieron estables durante el período considerado.
- (170) En consecuencia, se rechazó la alegación y se llegó a la conclusión de que la situación de las exportaciones de la industria de la Unión no causó ningún perjuicio importante.

3.5. Eliminación de los contingentes de importación

- (171) Hasta el 1 de enero de 2005, para los Estados miembros que eran miembros de la Unión en aquella fecha, los productos originarios de China clasificados con los códigos NC que se han indicado en el considerando (56) estaban sujetos a contingentes cuantitativos que, en conjunto, ascendieron a 84 473 toneladas en 2000 y que fueron aumentando gradualmente hasta alcanzar las 147 744 toneladas en 2004. Según ciertos datos estadísticos disponibles, en 2004 las importaciones del producto afectado por los veintisiete países que son actualmente Estados miembros ascendió a 173 809 toneladas. Un año después, una vez limitadas las restricciones de contingentes, las importaciones aumentaron a 530 294 toneladas. Desde entonces, las importaciones chinas no han sido nunca inferiores a 449 000 toneladas al año.
- (172) Por lo que se refiere al papel de los contingentes de importación en el perjuicio que se observó durante el período considerado, hay que señalar, en primer lugar que, en vista de que las cuotas habían aumentado gra-

dualmente para suprimirse tres años antes del inicio del período considerado y seis años antes de comenzar el período de investigación, a partir de 2002 ya tuvo lugar una fuerte reestructuración en el mercado de la Unión a fin de tener en cuenta este cambio en las circunstancias del mercado. Este hecho también se corrobora con la información presentada por el denunciante sobre los cierres de empresas y la insolvencia de los productores de cerámica de mesa europea. Como consecuencia de estos hechos, al comienzo del período considerado, la industria de la Unión se había transformado en un sector eficiente de menor tamaño.

- (173) Por consiguiente, podría aducirse que la supresión de los contingentes de importación para el producto afectado en 2005 podrían haber empeorado el estado de salud de la industria de la Unión antes del inicio del período considerado. Pero incluso si tal hubiera sido el caso, siguen siendo las importaciones objeto de dumping las causantes del perjuicio importante en el período de investigación. Por tanto, la eliminación del contingente de importación a partir de 2005 no rompe el vínculo causal entre las importaciones objeto de dumping y la situación perjudicial de dicha industria durante el período considerado y el período de investigación.

3.6. Prácticas contrarias a la competencia en el mercado de la Unión

- (174) Varias partes alegaron que el causante del perjuicio fueron las prácticas contrarias a la competencia en el mercado de la Unión y afirmaron también que el presente procedimiento antidumping se había puesto en marcha para recuperar las pérdidas producidas por sanciones o por carteles ilegales. La CCCLA declaró que estas prácticas colusorias en el mercado de la Unión pueden hacer perder fiabilidad a los datos relativos al perjuicio (es decir, los precios de venta, el volumen de ventas, la cuota de mercado y los beneficios) tanto los de la denuncia como los recogidos en la investigación, dado que no representan una situación que refleje el funcionamiento normal del mercado.
- (175) Por una parte, se observa que en 2010 la Comisión impuso a diecisiete empresas del ámbito de los sanitarios y accesorios una multa por un cartel de fijación de precios entre 1992 y 2004 que afectó a seis Estados miembros: Alemania, Austria, Italia, Francia, Bélgica y Países Bajos⁽¹⁾. Las prácticas en cuestión tuvieron lugar antes del período considerado y se referían a otros productos. Además, la única empresa afectada que también trabajaba en el sector de la cerámica de mesa o de cocina durante el período considerado presentó un recurso de anulación de esta multa ante el Tribunal General de la Unión Europea. Aún no se ha resuelto este recurso. Por otra parte, las autoridades alemanas pusieron en marcha en febrero de 2011 una investigación de cartel sobre algunos productores alemanes de cerámica de mesa. Las autoridades alemanas no han hecho públicos los resultados de la investigación, de modo que no puede extraerse ninguna conclusión sobre ese punto. Además, esta investigación se refiere únicamente a un Estado miembro, mientras que la industria de la Unión está muy extendida. Por tanto, se rechazaron estas alegaciones.

⁽¹⁾ [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129\(02\):ES:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129(02):ES:NOT).

- (176) En cuanto a la referencia que hicieron algunas partes al hecho de que ciertos fabricantes en la Unión cambiaran sus actividades y se convirtieran también en comerciantes de productos de origen chino, esta es una opción comercial que no puede etiquetarse como contraria a la competencia.

3.7. Métodos de producción

- (177) Según ciertas partes, las decisiones tomadas por los productores de la Unión en cuanto a los métodos de producción contribuyeron claramente al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Estas partes subrayaron que los métodos de producción chinos son notablemente más eficientes que los métodos de producción de la Unión, los cuales, al estar completamente automatizados, adolecen de elevados costes de reajuste en fases cortas de producción, una fabricación de moldes de costes elevados, unas materias primas más caras y, debido al proceso de doble cocción, un incremento de los gastos energéticos. Además, a diferencia de los productores de la Unión, los fabricantes chinos trabajan a partir de pedidos, de modo que tienen menos gastos de almacenamiento y venden su producción total en lotes sin clasificar y ligados a descuentos de precio. Asimismo, el coste de las transferencias de calcomanías cerámicas para la decoración bajo cubierta sería casi el doble en la Unión. Por otro lado, algunas partes mencionaron la eficacia de la producción de la Unión, por ejemplo, en lo que respecta a las fases largas de producción.

- (178) La investigación puso de manifiesto que la tecnología en cuestión se transfiere en todo el mundo. Asimismo, no fue posible vincular un método de producción específico y el éxito de una empresa. Tampoco pudo establecerse que el haber optado por un método de producción específico fuera lo suficientemente determinante como para tener una repercusión que rompiera el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

3.8. Mercado de segunda mano

- (179) Según un importador que no formó parte de la muestra, el tamaño de los hogares se ha reducido en las últimas décadas y además se eliminan los objetos innecesarios a través de mercadillos, subastas en línea u otras modalidades de mercados de segunda mano. En opinión de esta parte, los artículos de mesa o de cocina de segunda mano satisfacen una parte importante de la demanda actual y compiten directamente con los mismos productos de primera mano. Dicho importador facilitó información en apoyo de su alegación sobre cantidades de artículos vendidos en subastas en línea de varias líneas de productos de porcelana de fabricantes alemanes muy conocidos.
- (180) Sin embargo, no pudo encontrarse una base razonable para extrapolar los volúmenes y precios de una plataforma muy específica de habla alemana sobre colecciones muy particulares de tres empresas alemanas a otros países de la Unión o a otras gamas de productos. Por consiguiente, era imposible cuantificar este mercado y la investigación no pudo determinar que las ventas de segunda mano fueran tan significativas y con un impacto suficiente como para romper el nexo causal entre las

importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

3.9. Crisis económica

- (181) Según la CCCLA, el supuesto daño se debe al impacto de la crisis financiera, la recesión económica y la crisis de la deuda soberana de los presupuestos de los consumidores. Puesto que, teóricamente, los denunciantes eran rentables a escala operativa, la CCCLA considera que las pérdidas comunicadas deben atribuirse a la especulación financiera (tales como pérdidas de capital o en bonos del Estado) y gastos no operativos relacionados con la crisis financiera.
- (182) La crisis económica puede explicar la contracción del consumo durante parte del período considerado. No obstante, conviene señalar que en una situación de disminución del consumo en el período considerado y en una situación de aumento del consumo en el lapso de tiempo situado entre 2009 y el período de investigación, el rendimiento de las importaciones a bajo precio objeto de dumping contrasta con el de la industria de la Unión.
- (183) La investigación muestra claramente que las importaciones objeto de dumping procedentes de China intensificaron el efecto de la crisis económica. Incluso durante la recuperación económica general, la industria de la Unión no fue capaz de recobrarse y recuperar volúmenes de ventas importantes y perdió una cuota de mercado significativa durante el período considerado, mientras que las importaciones chinas objeto de dumping ganaron más cuota de mercado.
- (184) Por ello, si bien la crisis económica puede haber contribuido a los malos resultados de la industria de la Unión, en general no puede considerarse que la repercusión de este factor rompa el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y la situación de perjuicio de dicha industria durante el período de investigación.

3.10. Otros factores

- (185) Una asociación señaló otros factores que, en su opinión, rompen el nexo causal. Dicha parte hizo referencia a la competencia dentro de la Unión (partiendo de que los precios difieren considerablemente en la Unión) y a los requisitos de la Unión en materia de salud y seguridad, que son cada vez más estrictos, lo que provocó un incremento de los costes de producción. Otros factores que se citaron incluyen el recurso a las falsificaciones por parte de algunos fabricantes chinos y la existencia de barreras no arancelarias en una serie de mercados no pertenecientes a la UE, lo que obstaculizaría las exportaciones de los fabricantes de la Unión.
- (186) Por lo que se refiere a los argumentos de competencia dentro de la Unión, la investigación no puso de manifiesto ningún vínculo entre el perjuicio, la ubicación de los productores de la Unión y los precios en determinados Estados miembros. Por lo que se refiere a los requisitos de la Unión en materia de salud y seguridad, se aplican las mismas condiciones a los productos fabricados en la Unión y a los productos importados, de modo que repercuten en los precios de todos los operadores. Dado que no se presentó ninguna información que apoyase la alegación de falsificación, no pudieron analizarse

sus efectos. La alegación sobre la existencia de barreras no arancelarias en una serie de mercados no pertenecientes a la UE no pudo aceptarse: tales barreras pueden impedir que los productores de la Unión exploten su potencial de exportación, pero no tienen ninguna incidencia en el descenso de las ventas en el mercado de la Unión, que es donde se sufrió el perjuicio.

- (187) La CCCLA hizo referencia a otros factores, entre los que cabe citar una escasez de mano de obra cualificada en el mercado de la Unión y un perjuicio autoprovocado, partiendo de que algunos fabricantes de la Unión importaban el producto afectado. Sin embargo, se deduce de la información disponible que toda la industria de la Unión se encontraba en una situación difícil en general y el hecho de que se ampliara el número de modelos empresariales no causó ningún perjuicio a esta industria, sino que debería interpretarse como una manera de compensar el descenso de las ventas en el mercado de la Unión. En lo tocante a la escasez de mano de obra cualificada en el sector de la cerámica de mesa o de cocina de la Unión Europea, ninguna parte interesada de la Unión manifestó verse afectada por este problema.
- (188) Un importador pidió a las instituciones que estudiaran el impacto de otros tipos de artículos de mesa y utensilios de cocina, tales como los productos de plástico, aluminio, melamina o vidrio. Sin embargo, no se presentó ninguna información que justificase la alegación. La investigación no pudo llegar a ninguna conclusión sobre esta cuestión.
- (189) Algunas partes relacionaron el perjuicio sufrido por la industria de la Unión con la situación de esta industria antes del período considerado. A este respecto, algunos importadores adujeron que el deterioro de la industria de la Unión ya se había iniciado en el período 1975-2002. Lamentablemente, la Comisión no puede analizar datos tan antiguos, entre otras cosas por falta de información fiable sobre dicho período. Este fue también el caso de otro hecho que tuvo lugar mucho antes del período considerado: la ayuda estatal que recibió la industria de la porcelana en Alemania y que, según un importador no incluido en la muestra, pone de manifiesto que la industria de la Unión no incrementó su eficacia ⁽¹⁾.
- (190) El examen de los demás factores conocidos que podrían haber causado un perjuicio a la industria de la Unión puso de manifiesto que la naturaleza de dichos factores no era tal que pudiera romper el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping procedentes de China y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

4. Conclusión sobre la causalidad

- (191) Basándose en el análisis anterior, que distingue y separa correctamente los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se llega a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping procedentes de China han causado un perjuicio importante a la industria de la Unión a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

F. INTERÉS DE LA UNIÓN

1. Observaciones preliminares

- (192) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si, a pesar de la conclusión provisional sobre el dumping perjudicial, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas antidumping provisionales en este caso concreto no respondería a los intereses de la Unión. El análisis del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses implicados, incluidos los de la industria de la Unión, los importadores y los usuarios del producto afectado.

2. Interés de la industria de la Unión

- (193) La industria de la Unión se compone de más de doscientos productores, cuyas fábricas están situadas en diversos Estados miembros de la Unión, que emplearon directamente a más de 25 000 personas durante el período de investigación para la producción y venta del producto similar.
- (194) La investigación demostró que la industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado durante el período de investigación. En particular, los indicadores de perjuicio relacionados con el rendimiento financiero de la industria de la Unión, tales como la producción, la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones, mostraron una tendencia a la baja durante el período considerado. Las PYME sufrieron en mayor medida, ya que, en el período considerado, habían entrado en pérdidas desde 2010. Se estima que, a falta de medidas, los esfuerzos realizados en el sector no serán suficientes para que se recupere la situación financiera de la industria de la Unión, que podría seguir deteriorándose.
- (195) Las conclusiones de la investigación actual no se ponen en tela de juicio por el hecho de que determinados productores de la Unión tengan mejores resultados que otros o por la situación de la industria de la Unión antes del período considerado.
- (196) Se espera que el establecimiento de medidas restablezca unas condiciones de comercio efectivas y leales en el mercado de la Unión. Ello tendría, a su vez, un efecto positivo adicional en su situación económica y su rentabilidad.
- (197) Algunos importadores afirmaron que, si se establecen medidas, es previsible que el producto afectado se sustituya por otros tipos de objetos (distintos de la cerámica de mesa o de cocina fabricada en la Unión) como los productos textiles (por ejemplo, como artículos de regalo) o de plástico, de modo que redundarían en beneficio de otros sectores distintos de la cerámica. Sin embargo, la investigación no pudo confirmar que esta sustitución fuera significativa.
- (198) Por consiguiente, se concluyó que el establecimiento de medidas antidumping provisionales a las importaciones de cerámica de mesa o de cocina originaria de China redundaría en interés de la industria de la Unión.

⁽¹⁾ Asunto T-20/03, Kahla/Thüringen Porzellan contra Comisión Europea.

3. Interés de los importadores no vinculados

- (199) Como se indicó en el considerando (4), en vista del número aparentemente elevado de importadores no vinculados, se decidió recurrir al muestreo.
- (200) En general, durante el período de investigación los importadores incluidos en la muestra obtuvieron sus suministros principalmente del país afectado y tenían empleadas a unas trescientas cincuenta personas para la importación y reventa de cerámica de mesa o de cocina. Trabajaban con diversos tipos de productos, desde objetos de porcelana para regalo a vajillas corrientes para los hogares, pasando por loza de marca. Su grado de cooperación fue irregular. Por ejemplo, los dos importadores más importantes incluidos en la muestra, que también tienen actividades minoristas importantes, no facilitaron los datos de rentabilidad completos ni revelaron el margen que obtenían entre la compra de los productos y los precios de reventa a clientes no vinculados, y uno de ellos incluso denegó el acceso a sus cuentas. Estas partes solo facilitaron los precios de transferencia aplicados a las compras o las ventas. Por tanto, aunque les fue solicitado en repetidas ocasiones, no se recibió ninguna información significativa que permitiera una estimación de un margen bruto y neto representativo de los importadores en relación con el producto afectado para la muestra en su conjunto.
- (201) En la misma línea, los datos proporcionados por los dos importadores/minoristas incluidos en la muestra, al ser deficientes en muchos aspectos, no permitieron estimar el margen bruto y neto del beneficio de los minoristas que vendían el producto afectado. Por consiguiente, la cooperación de los importadores incluidos en la muestra no permitió estimar la capacidad de la cadena de suministro de la UE para absorber el derecho antidumping propuesto y, por tanto, calcular los efectos de tal impuesto especial en el precio de venta al por menor y, por ende, en los consumidores.
- (202) Sin embargo, debe mencionarse en primer lugar que la gran mayoría de los importadores que respondieron al cuestionario notificaron un margen bruto entre los precios de compra y de reventa que oscilaba entre el 50 % y el 200 %. Las cifras verificadas de los importadores puros que formaron parte de la muestra confirman que tales márgenes brutos son representativos. En segundo lugar, la documentación pública disponible parece indicar que la cadena de abastecimiento en la Unión (es decir, los importadores y los canales posteriores) sería perfectamente capaz de absorber un derecho antidumping al tipo propuesto sin poner en peligro la viabilidad de los operadores económicos en cuestión. Según una publicación reciente ⁽¹⁾, una taza china de cerámica que adquiere un distribuidor de la UE por 0,70 USD, se vende en la UE al por menor por 3,50 USD, con un margen de más del 150 % para el distribuidor/minorista. En tal situación, los derechos antidumping propuestos resultarían, en el caso de la mayor parte de las importaciones, en una tasa adicional de 0,16 EUR (y de 0,36 EUR para los productores que no cooperaron) para la cadena de suministro de la UE, lo que revertiría, en general, en un margen

bruto de 2,08 EUR respecto a este producto en particular. Además, el estudio de mercado del CBI de 2009 titulado «Los artículos de mesa, los utensilios de cocina y otros artículos de uso doméstico en la UE» a que se hace referencia en el considerando (112), informa sobre precios cif fronterizos de la UE, con unos coeficientes de precios al consumidor comprendidos entre 2,6 y 5,3 ⁽²⁾. Por último, los importadores o minoristas que participaron en la muestra nunca indicaron que excluirían la cerámica de mesa o de cocina de sus importaciones o ventas si se establecieran derechos antidumping.

- (203) Teniendo en cuenta lo anterior, y a falta de cualquier otra información fiable obtenida, de momento, en esta investigación, se considera provisionalmente probable que la cadena de distribución en general, incluidos los importadores, pueda absorber el aumento de los precios cif en los niveles propuestos sin ningún problema importante y que es poco probable que los consumidores sufran un incremento de los precios. No obstante, se pide expresamente de nuevo a las partes interesadas que presenten datos adicionales, globales y verificables sobre este asunto que permitan profundizar en el análisis del impacto que pudieran tener tales medidas en la cadena de suministro y, en última instancia, en los consumidores en la próxima etapa del presente procedimiento.
- (204) Se recibieron observaciones sobre el interés de la Unión de más de veinte importadores no incluidos en la muestra, en su mayor parte pequeñas empresas, así como de una asociación de comercio europea e internacional, una asociación sueca de importadores y minoristas, una asociación neerlandesa de importadores de Extremo Oriente y una asociación y red de importadores con sede en Alemania. Una preocupación común de los importadores fue que las medidas implicarían aumentos de los precios de importación, una contracción (parcial) de su actividad y, por lo tanto, un impacto negativo en sus negocios, en general, respecto a márgenes y rentabilidad, entre otras cosas. Estas alegaciones no pudieron aceptarse teniendo en cuenta las conclusiones a las que se llega en el próximo considerando y a las que se llegó en el considerando (202).
- (205) Varios importadores afirmaron que, en caso de establecerse medidas, se perderían más empleos en las empresas de los importadores que puestos de trabajo se salvarían en las empresas de los productores de la Unión. Sin embargo, esta afirmación contradice las observaciones de otros importadores, quienes señalaron que podrían sustituir artículos de cerámica por objetos de otros materiales (como productos textiles para regalo) o que estarían dispuestos a adquirir más productos dentro de la Unión.
- (206) La asociación sueca consideró que las medidas tendrían una repercusión económica negativa en los importadores en cuanto a conllevar unos gastos administrativos elevados y de búsqueda de nuevos proveedores en caso de tener que encontrar alternativas a las importaciones chinas. Una asociación de comercio europea e internacional hizo referencia a las dificultades que presenta un cambio

⁽¹⁾ «Caso de dumping perjudicial para los fabricantes de cerámica», *China Daily*, 17 de febrero de 2012.

⁽²⁾ Cabe señalar que este estudio de mercado se dirige a una gama de productos más amplia que el producto objeto de la presente investigación, ya que tiene en cuenta también los artículos de plástico, madera, cristal, metal y cubertería.

de proveedor, ya que los importadores han invertido mucho previamente en ellos. No obstante, este hecho no parece preocupar especialmente a algunos importadores, que prefieren tener la posibilidad de poder cambiar las fuentes de suministro. Además, el hecho de que los productos ofrecidos y el consumo de la Unión evolucionan con la moda sugiere que los costes de desarrollo de nuevos productos (de nuevos proveedores) son inherentes a este sector.

- (207) Varios importadores no incluidos en la muestra alegaron que las empresas de la Unión no están interesadas en fabricar productos de otras marcas. Sin embargo, esta afirmación se contradice con el resultado de la investigación respecto a los productores de la Unión incluidos en la muestra (que ha mostrado que fabrican productos de marca para otras empresas), con las observaciones presentadas por otro importador y con el hecho de que varios importadores que distribuyen productos de marca propia sean proveedores de su propia gama de productos dentro de la Unión.
- (208) Un importador que no formaba parte de la muestra se mostró contrario a compartir ideas de producción, diseño de productos y desarrollos internos con determinados productores de la Unión de cerámica de mesa o de cocina de la competencia. Sin embargo, la investigación no puso de manifiesto que esta fuera una preocupación generalizada entre los importadores. Debe considerarse que el importador en cuestión tenía litigios con algunos fabricantes alemanes y que parte de su gama de productos estaría en competencia directa con la de la industria de la Unión.
- (209) Algunos importadores arguyeron que no podían adquirir productos de los fabricantes de la Unión debido a unos costes más elevados de tales productos, la falta de capacidad respecto a los artículos de artesanía, la incapacidad de estas empresas de ofrecer series pequeñas de producción, su rigidez, la ausencia de una organización adecuada para servir a grandes minoristas que ofrecen una gran diversidad de productos, así como la ausencia de algunos procesos de producción, calidades, tipos de decoración o modalidades de artículos. Estas partes explicaron que los problemas fueron particularmente importantes en el campo de los artículos de artesanía y de promociones especiales (por ejemplo, objetos de cerámica), determinados productos de marca vendidos bajo licencia, la fabricación de ciertos modelos de utilidad registrados y algunos artículos de restauración o accesorios de mesa (por ejemplo, artículos de porcelana que se venden en grandes volúmenes). Algunos de ellos adujeron que no tienen otra alternativa que importar de China. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que la mayoría de los importadores que se dieron a conocer tienen diversos proveedores de cerámica de mesa o de cocina de gamas y calidades muy diversas, entre los que se encuentran productores de la Unión. Además, los productores de la Unión ofrecen una amplia variedad de productos y tienen capacidad de producción para vender fuera del mercado de la Unión.
- (210) En resumen, puede inferirse de lo anterior que el establecimiento de medidas podría, de hecho, tener un efecto negativo en la situación financiera de determinados importadores. Sin embargo, en promedio, no se espera que este efecto negativo tenga una repercusión financiera significativa en la situación general de los importadores. En

general, se prevé que puedan absorber (parcialmente) el aumento de los precios o repercutir el derecho (en parte) a sus clientes (es decir, los mayoristas, los distribuidores y los minoristas), especialmente porque los derechos afectan a la principal fuente del mercado. En el caso de los importadores que se dieron a conocer y que son al mismo tiempo minoristas, la investigación puso de manifiesto que el producto afectado representa una proporción muy pequeña de su volumen de negocios global. La información presentada por estas partes no permitió cuantificar correctamente en qué medida podrían absorber un incremento de los precios de compra teniendo en cuenta los niveles de derechos propuestos, pero, como se explica en los considerandos (202) y (203), la información recabada hasta ahora tampoco sugiere que no estuvieran en condiciones de hacerlo.

- (211) En consecuencia, se concluye provisionalmente que el establecimiento de medidas en los niveles propuestos no tiene una incidencia negativa importante en la situación de los importadores no vinculados del producto afectado.

4. Interés de otros sectores económicos

- (212) Varios importadores aseveraron que el establecimiento de medidas probablemente afectaría de forma negativa a sus socios comerciales, desde empresas de acabados y decoración hasta mayoristas, distribuidores o minoristas. Sostuvieron, a este respecto, que el establecimiento de medidas podría provocar más pérdidas de puestos de trabajo en sus «empresas satélite», tales como diseñadores o empresas de logística, que el número de empleos mantenidos o creados en la industria de la Unión. Algunos importadores señalaron también que el sector de artículos de regalo, la industria publicitaria, las industrias hostelera y de restauración, los grupos de empresas de restauración y los consumidores comerciales en general también se verían directamente afectados por una escasez de productos. Ello supondría una mayor competencia de precios, en un plazo breve, a escala de los grandes establecimientos comerciales de venta de *stocks* (*outlets*). También repercutiría negativamente en las instituciones que suelen tener problemas presupuestarios como los centros de asistencia social o sanitaria. Además, varias partes afirmaron que las medidas antidumping podrían provocar una escasez de materias primas para obras artísticas y creativas que afectaría a los pintores de porcelana o a los talleres de artesanía.
- (213) Todas estas alegaciones se consideraron injustificadas. Por una parte, las declaraciones de estos importadores parecen entrar en contradicción con sus observaciones relativas a que pueden sustituir los artículos de cerámica por objetos de otros materiales (como productos textiles para regalo), de modo que recurrirían, en cualquier caso, a sus socios comerciales habituales mencionados previamente. Por otra parte, se espera que las «empresas satélite» de la industria de la Unión se beneficien del establecimiento de medidas. Además, la investigación no dedujo que vaya a haber escasez de productos si las importaciones procedentes de China compitieran a precios sin dumping. Las medidas se prevén y conciben a efectos de crear condiciones equitativas de competencia para todos los proveedores de cerámica de mesa o de cocina, y para restringir indebidamente las importaciones procedentes del país

afectado. También podría considerarse que el aumento propuesto de la competencia de precios tendría un efecto positivo, por ejemplo, en las instituciones con problemas presupuestarios, tales como los centros de asistencia social o sanitaria.

- (214) La asociación sueca estimó que las medidas tendrían un impacto económico negativo en los sectores mayorista y minorista de Suecia. Concretamente, previó una disminución de entre el 2 % y el 3 % en el empleo (especialmente de los jóvenes) y del 20 % de las importaciones. Sin embargo, este impacto parece sobredimensionado. Es preciso señalar a este respecto que ninguno de los importadores que son minoristas al mismo tiempo y que presentaron observaciones en el contexto de la investigación manifestó que fuera a excluir la totalidad del producto de su gama de artículos si se establecieran derechos antidumping. Las previsiones de empleo realizadas por uno de ellos en caso de establecerse medidas son básicamente las mismas que en el caso contrario.
- (215) La CCCLA hizo referencia a un estudio danés según el cual, por cada euro de beneficio que obtengan los productores de la Unión gracias a la protección comercial, las empresas usuarias de la Unión deben pagar hasta sesenta veces más. Esta afirmación es, sin embargo, muy general, no está relacionada específicamente con la presente investigación y no hay pruebas en la investigación que demuestren que este sería el impacto de las medidas.
- (216) Un proveedor de acciones de promoción especiales de minoristas destinadas a grandes minoristas de todo el mundo alegó que su empresa necesitaba grandes cantidades de productos en períodos breves para las promociones al por menor de unos pocos meses. Según este proveedor, que obtiene en torno a dos tercios de sus productos de Asia, principalmente de China, el establecimiento de un derecho elevado anularía en el futuro sus posibilidades de vender a precios de promoción. Debe reconocerse que los derechos antidumping pueden afectar negativamente a este tipo de actividad empresarial. Sin embargo, el objetivo del establecimiento de derechos no es excluir la mercancía china del mercado. Además, en los tres últimos años, los productores de la Unión cubrieron el 33 % de lo que esta parte calificó de «demanda volátil».
- (217) En esta fase provisional, se concluye que los beneficios que se obtendrían al evitar el perjuicio para el resto de la presente investigación mediante el establecimiento de medidas provisionales en relación con las importaciones del producto afectado es mayor que sus efectos negativos potenciales en otros sectores económicos.

5. Interés de los consumidores (hogares)

- (218) No hubo ninguna observación de partes que representen directamente los intereses de los compradores finales, como asociaciones de consumidores.
- (219) No obstante, teniendo en cuenta los datos públicos disponibles, tal como se menciona en el considerando (202), se concluye provisionalmente que las medidas al nivel de derecho propuesto se absorberán en la cadena de suministro y, por tanto, no se prevé ninguna subida de precios para los consumidores a escala minorista como consecuencia.
- (220) Según la CCCLA y varias partes que representan los intereses de los importadores y los minoristas, si se establecen derechos antidumping, quienes más los van a sufrir son los consumidores de la UE. En la Unión, la proporción más elevada de los consumidores son hogares de rentas bajas, que se enfrentarían a una posibilidad de elección más limitada y a unos precios más elevados sin obtener ningún valor adicional, y todo ello en una época de debilidad económica en la UE. Según la CCCLA, este producto tiene unos límites de precios psicológicos que los consumidores no sobrepasarían. Determinados tipos del producto desaparecerían del mercado o serían sustituidos por otros materiales, tales como plástico, melamina, metal o de madera. En general, estas opciones serían productos más nocivos para el medio ambiente. También se adujo que la elección sería más limitada, puesto que se retirarían del mercado de la Unión las importaciones en cuestión, que cubren más del 60 % de la demanda, y la falta de suministro provocaría un aumento de los precios. En la misma línea, algunas partes afirmaron que los consumidores hacen sus compras en el barrio, pero que los productores de la Unión no están en condiciones de suministrar productos de bajo coste a establecimientos de abastecimiento a nivel local ni están dispuestos a ello. El hecho de que algunos productores alemanes puedan ofrecer mayores volúmenes de cerámica estándar a precios baratos no va a satisfacer al mercado de la Unión, que pide disponer de variedad en consonancia con los cambios y las tendencias de la moda. Algunas observaciones subrayan que si las importaciones chinas permanecen en el mercado de la Unión, es muy probable que su volumen se reduzca sustancialmente y sus precios aumenten de forma considerable, debido a un aumento salarial en China y a los derechos consiguientes. También se arguyó que si el producto no es asequible, las nuevas generaciones no van a adquirir la cultura de disponer de este tipo de artículos.
- (221) Por lo que se refiere a las alegaciones relativas a una posibilidad de elección más limitada, cabe señalar que la investigación puso de manifiesto que la industria de la Unión está ofreciendo una gama muy amplia de productos destinados a diversos segmentos de mercado y canales de distribución. Se prevé que las medidas contribuyan a explotar todo el potencial de la industria de la Unión, que debe enriquecer el mercado con sus productos. Además, ninguno de los importadores que es minorista al mismo tiempo indicó que podían considerar la eliminación total de estos artículos de su gama de productos si se establecieran derechos antidumping.
- (222) En cuanto a las alegaciones sobre precios más altos, la investigación pretende crear condiciones de competencia equitativas y no excluir las mercancías chinas del mercado de la Unión. No podrían establecerse objetivamente topes de precio por encima de los cuales los consumidores no estarían dispuestos a comprar este tipo de producto. Por otra parte, dado que los importadores están, a menudo, sujetos a listas de precios durante un mínimo de un año, en general no se espera que puedan repercutir los aumentos de precio a sus clientes a corto plazo. Y lo que es más importante, dado el nivel de las medidas y la notable diferencia entre el precio de importación y el precio de reventa, no es probable que los usuarios y los

consumidores estén dispuestos a pagar unos precios sustancialmente más elevados —el derecho se calcula a partir del precio de importación cif y el precio al por menor es un múltiplo del precio de importación—. Por lo tanto, es muy probable que el derecho se absorba en la cadena de suministro, desde el importador hasta el consumidor final. Si tienen lugar algunas subidas de precios, es de prever que sean pequeñas y no incidan en la elección de los consumidores. No es previsible que las medidas antidumping provoquen que las nuevas generaciones dejen de comprar cerámica de mesa o de cocina. Cabe añadir que la investigación puso de relieve la capacidad de la industria de la Unión de ofrecer precios competitivos.

- (223) Tampoco se llegó a la conclusión de que las medidas tendrían un impacto significativo en los materiales utilizados para los artículos de mesa o de cocina. El tipo de material no siempre es el factor principal a la hora de elegir, por ejemplo, un artículo de cerámica para regalo. Sin embargo, está claro que no siempre es posible intercambiar materiales: por ejemplo, la legislación de la Unión de los materiales en contacto con alimentos impone determinados requisitos a los materiales que estén en contacto con los productos alimenticios. Cabe señalar igualmente el comentario de un importador de reconocido prestigio que es también minorista, quien considera que los consumidores seguirán comiendo en platos de cerámica, y no en platos de otros tipos de materiales, y ha modelado sus planes de expansión en consecuencia.
- (224) No pueden aceptarse las alegaciones relativas a problemas de suministro, ya que el hecho de crear unas condiciones de competencia equiparables a precios justos no equivale a eliminar totalmente las importaciones procedentes de China. Por el contrario, se prevé que todos los actores de la economía mundial se beneficien de una situación comercial más equitativa. Por otra parte, se constató que el hecho de que la industria de la Unión sea capaz actualmente de suministrar un tercio del consumo total de la Unión no es incompatible con que las importaciones procedentes de China entren en el mercado de la Unión a precios sin dumping. Tanto la cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión como el hecho de que no estuviera funcionando a plena capacidad durante el período considerado parecen indicar que los fabricantes de la Unión podrían vender más en el mercado de la Unión si se eliminaran las importaciones objeto de dumping. Y por último, China no es la única fuente de importaciones de este producto en la Unión.
- (225) Un estudio danés mencionado por la CCCLA y un estudio de investigación sueco citado por una asociación de Suecia señalan que las medidas antidumping suelen tener una repercusión económica en los consumidores. Sin embargo, estas declaraciones son muy generales, no están relacionadas concretamente con esta investigación y no hay pruebas que demuestren que este fuera el efecto de la investigación.
- (226) Considerando lo expuesto, se concluye provisionalmente que el establecimiento de medidas no tendría, en general, una incidencia destacada en los consumidores ni en los hogares.

6. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (227) En vista de cuanto antecede, se concluyó provisionalmente que, en general, según la información disponible acerca del interés de la Unión, no existen razones de peso en contra del establecimiento de medidas provisionales en relación con las importaciones de cerámica de mesa o de cocina originaria de China.
- (228) Esta conclusión tiene más peso que las consideraciones formuladas por varias partes en el sentido de que los derechos antidumping, en general, repercuten negativamente en sus esfuerzos por transferir algunos de los valores de la Unión a terceros países como la mejora de las normas sociales de los proveedores, el trabajo infantil o el medio ambiente, así como los programas generales de desarrollo. Estas cuestiones no pueden desvirtuar el objetivo de que se logre un comercio abierto y equitativo mediante la defensa de la producción de la Unión contra las distorsiones comerciales internacionales, como es el caso del dumping, aplicando los instrumentos de defensa comercial en cumplimiento de la legislación de la UE y las normas de la OMC.
- (229) Sin embargo, esta evaluación preliminar puede requerir un cuidadoso análisis posterior tras conocerse los comentarios de las partes interesadas.

G. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

1. Grado de eliminación del perjuicio

- (230) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se llegó en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, deben establecerse medidas antidumping provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan perjudicando a la industria de la Unión.
- (231) Con el fin de determinar el nivel de estas medidas, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (232) Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping perjudicial, se consideró que las medidas que se adoptaran deberían permitir a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y obtener un beneficio antes de impuestos equivalente al que una industria de este tipo podría conseguir razonablemente en el sector en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones con dumping, vendiendo el producto similar en la Unión. Como se explica en el considerando (135), la obtención de un margen de beneficio del 6 % del volumen de negocios es el mínimo apropiado que podría esperar la industria de la Unión si desapareciera el dumping perjudicial.
- (233) Con arreglo a esta base, se calculó un precio del producto similar que no fuera perjudicial para la industria de la Unión. El precio no perjudicial se obtuvo deduciendo el beneficio real del precio franco fábrica y sumando el citado margen de beneficio del 6 % al precio correcto de las ventas de la industria de la Unión que se calculó de este modo.

(234) A continuación, se determinó el incremento del precio necesario a partir de la comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores chinos que cooperaron, como se determinó en los cálculos de la subcotización de los precios, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria de la Unión en el mercado de la Unión durante el PI. Cualquier diferencia resultante de esta comparación se expresó como porcentaje del valor cif medio de importación.

2. Medidas provisionales

(235) A la vista de lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping provisionales con respecto a las importaciones procedentes de China al nivel del margen de dumping y de perjuicio más bajos, de conformidad con la regla del derecho inferior.

(236) Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, se han fijado los tipos de derecho antidumping, en este caso, al nivel de los márgenes de dumping.

(237) Los tipos de derecho antidumping especificados en el presente Reglamento con respecto a las empresas individuales se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Reflejan, por tanto, la situación constatada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Esos tipos de derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») son aplicables, por tanto, exclusivamente a las importaciones de productos originarios de China y fabricados por estas empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las

mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».

(238) Toda solicitud de aplicación de estos tipos de derecho antidumping de los que se benefician empresas individuales (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente, en especial cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción y las ventas nacionales y de exportación, derivada, por ejemplo, de un cambio de nombre o de cambios en las entidades de producción o venta. Si procede, el Reglamento ha de modificarse en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.

(239) A fin de velar por la oportuna ejecución del derecho antidumping, el nivel de derecho residual debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.

(240) Una parte solicitó, en caso de establecerse medidas, la aplicación de un precio mínimo. Esta parte declaró que los derechos *ad valorem* afectarían especialmente a los clientes que compran productos importados de alta calidad o de gran peso. Sin embargo, la investigación reveló que ninguna otra modalidad de medidas sería más adecuada, teniendo en cuenta la gama de artículos que comprende la definición del producto.

(241) Con arreglo a lo anterior, los márgenes de dumping y de perjuicio establecidos y los tipos de derecho provisionales son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Tipo del derecho provisional
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd.; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd.; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd. y Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd.	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd. y Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd.	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd. y CHL Porcelain Industries Ltd.	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd.; Shandong Silver phoenix Co., Ltd.; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd. y Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd.	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.	23,0 %	44,8 %	23,0 %
Todos los demás productores exportadores que cooperaron	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Todas las demás empresas	58,8 %	109,3 %	58,8 %

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, Bélgica.

H. DISPOSICIÓN FINAL

- (242) En aras de una buena gestión, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a los efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden tener que reconsiderarse para fijar cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional en relación con las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina, a excepción de los cuchillos de cerámica, clasificados actualmente con los códigos NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 y ex 6912 00 90 (códigos TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 y 6912 00 90 10), originarios de la República Popular China.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas que aquí se enumeran, será el siguiente:

Empresa	Derecho	Código TARIC adicional
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd.; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd.; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd.; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd.	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd.	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd.	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd.; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd.; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd.; Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd.	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.	23,0 %	B353
Empresas enumeradas en el anexo I	26,6 %	B354
Todas las demás empresas	58,8 %	B999

3. La aplicación de los tipos del derecho provisional antidumping especificados para las empresas que se mencionan en el apartado 2 estará sujeto a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que se ajustará a los requisitos establecidos en el anexo II. 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 constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.

5. Salvo disposición en contrario, se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones con arreglo a los cuales se adopta el presente Reglamento, dar a conocer su opinión por escrito y solicitar audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

2. De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, las partes afectadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento 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 14 de noviembre de 2012.

Por la Comisión

El Presidente

José Manuel BARROSO

ANEXO I

Productores exportadores chinos que cooperaron no incluidos en la muestra (código TARIC adicional B354):

- 1) Amaida Ceramic Product Co., Ltd.
- 2) Asianera Porcelain (Tangshan) Ltd.
- 3) Beiliu Changlong Ceramics Co., Ltd.
- 4) Beiliu City Heyun Building Materials Co., Ltd.
- 5) Beiliu Jiasheng Porcelain Co., Ltd.
- 6) Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.
- 7) Beiliu Windview Industries Ltd.
- 8) Betterway International Co., Ltd.
- 9) Cameo China (Fengfeng) Co., Ltd.
- 10) Changsha Ellen-Design Arts & Crafts Co., Ltd.
- 11) Changsha Happy Go Products Developing Co., Ltd.
- 12) Chao Ao Huadayu Craftwork Factory
- 13) Chao'an Lian Xing Yuan Ceramics Co., Ltd.
- 14) Chaoan Oh Yeah Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 15) Chaoan Xin Yuan Ceramics Factory
- 16) Chao'an Yongsheng Ceramic Industry Co., Ltd.
- 17) Chaozhou Baode Ceramics Co., Ltd.
- 18) Chaozhou Baodyai Porcelain Co., Ltd.
- 19) Chaozhou Baolian Ceramics Co., Ltd.
- 20) Chaozhou Big Arrow Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 21) Chaozhou Boshifa Ceramics Making Co., Ltd.
- 22) Chaozhou Cantake Craft Co., Ltd.
- 23) Chaozhou Ceramics Industry and Trade General Corp.
- 24) Chaozhou Chaofeng Ceramic Making Co., Ltd.
- 25) Chaozhou Chengxi Jijie Art & Craft Painted Porcelain Fty.
- 26) Chaozhou Chengxinda Ceramics Industry Co., Ltd.
- 27) Chaozhou Chenhui Ceramics Co., Ltd.
- 28) Chaozhou Chonvson Ceramics Industry Co., Ltd.
- 29) Chaozhou Daxin Arts & Crafts Co., Ltd.
- 30) Chaozhou Dayi Ceramics Industries Co., Ltd.
- 31) Chaozhou Dehong Ceramics Making Co., Ltd.
- 32) Chaozhou Deko Ceramic Co., Ltd.
- 33) Chaozhou Diamond Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 34) Chaozhou Dongyi Ceramics Co., Ltd.
- 35) Chaozhou Dragon Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 36) Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 37) Chaozhou Feida Ceramics Industries Co., Ltd.
- 38) Chaozhou Fengxi Baita Ceramics Fty.
- 39) Chaozhou Fengxi Canhui Ceramics Manufactory
- 40) Chaozhou Fengxi Dongtian Porcelain Fty. No.2
- 41) Chaozhou Fengxi Fengger Ceramics Craft Fty.

- 42) Chaozhou Fengxi Hongrong Color Porcelain Fty.
- 43) Chaozhou Fengxi Shengshui Porcelain Art Factory
- 44) Chaozhou Fengxi Zone Jinbaichuan Porcelain Crafts Factory
- 45) Chaozhou Fromone Ceramic Co., Ltd.
- 46) Chaozhou Genol Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 47) Chaozhou Good Concept Ceramics Co., Ltd.
- 48) Chaozhou Grand Collection Tableware Co. Ltd.
- 49) Chaozhou Guangjia Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 50) Chaozhou Guidu Ceramics Co., Ltd.
- 51) Chaozhou Haihong Ceramics Making Co., Ltd.
- 52) Chaozhou Hengchuang Porcelain Co., Ltd.
- 53) Chaozhou Henglibao Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 54) Chaozhou Hongbo Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 55) Chaozhou Hongjia Ceramics Making Co., Ltd.
- 56) Chaozhou Hongye Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 57) Chaozhou Hongye Porcelain Development Co., Ltd.
- 58) Chaozhou Hongyue Porcelain Industry Co., Ltd.
- 59) Chaozhou Hongzhan Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 60) Chaozhou Hua Da Ceramics Making Co., Ltd.
- 61) Chaozhou Huabo Ceramic Co., Ltd.
- 62) Chaozhou Huade Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 63) Chaozhou Huashan Industrial Co., Ltd.
- 64) Chaozhou Huayu Ceramics Co., Ltd.
- 65) Chaozhou Huazong Ceramics Industries Co., Ltd.
- 66) Chaozhou Huifeng Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 67) Chaozhou J&M Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 68) Chaozhou Jencymic Co., Ltd.
- 69) Chaozhou Jiahua Ceramics Co., Ltd.
- 70) Chaozhou Jiahuabao Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 71) Chaozhou JiaHui Ceramic Factory
- 72) Chaozhou Jiaye Ceramics Making Co., Ltd.
- 73) Chaozhou Jiayi Ceramics Making Co., Ltd.
- 74) Chaozhou Jiayu Ceramics Making Co., Ltd.
- 75) Chaozhou Jin Jia Da Porcelain Industry Co., Ltd.
- 76) Chaozhou Jingfeng Ceramics Craft Co., Ltd.
- 77) Chaozhou Jinqiangyi Ceramics Co., Ltd.
- 78) Chaozhou Jinyuanli Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 79) Chaozhou Kaibo Ceramics Making Co., Ltd.
- 80) Chaozhou Kedali Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 81) Chaozhou King's Porcelain Industry Co., Ltd.
- 82) Chaozhou Kingwave Porcelain & Pigment Co., Ltd.
- 83) Chaozhou Lemontree Tableware Co., Ltd.
- 84) Chaozhou Lianfeng Porcelain Co., Ltd.
- 85) Chaozhou Lianjun Ceramics Co., Ltd.

- 86) Chaozhou Lianyu Ceramics Co., Ltd.
- 87) Chaozhou Lianyuan Ceramic Making Co., Ltd.
- 88) Chaozhou Lisheng Ceramics Co., Ltd.
- 89) Chaozhou Loving Home Porcelain Co., Ltd.
- 90) Chaozhou Maocheng Industry Dve. Co., Ltd.
- 91) Chaozhou MBB Porcelain Factory
- 92) Chaozhou Mingyu Porcelain Industry Co., Ltd.
- 93) Chaozhou New Power Ltd.
- 94) Chaozhou Ohga Porcelain Co., Ltd.
- 95) Chaozhou Oubo Ceramics Co., Ltd.
- 96) Chaozhou Pengfa Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 97) Chaozhou Pengxing Ceramics Co., Ltd.
- 98) Chaozhou Qingfa Ceramics Co., Ltd.
- 99) Chaozhou Raoping Xinfeng Yangda Porcelain Factory
- 100) Chaozhou Ronghua Ceramics Making Co., Ltd.
- 101) Chaozhou Ronglibao Porcelain Co., Ltd.
- 102) Chaozhou Rui Cheng Porcelain Industry Co., Ltd.
- 103) Chaozhou Rui Xiang Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 104) Chaozhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
- 105) Chaozhou Sanhua Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 106) Chaozhou Sanming Industrial Co., Ltd.
- 107) Chaozhou Santai Porcelain Co., Ltd.
- 108) Chaozhou Shunqiang Ceramics Making Co., Ltd.
- 109) Chaozhou Shuntai Ceramic Manufactory Co., Ltd.
- 110) Chaozhou Songfa Ceramics Co., Ltd.
- 111) Chaozhou Sundisk Ceramics Making Co., Ltd.
- 112) Chaozhou Teemjade Ceramics Co., Ltd.
- 113) Chaozhou Thyme Ceramics Co., Ltd.
- 114) Chaozhou Tongxing Huajiang Ceramics Making Co., Ltd.
- 115) Chaozhou Totye Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 116) Chaozhou Trend Art & Crafts Co., Ltd.
- 117) Chaozhou Uncommon Craft Industrial Co., Ltd.
- 118) Chaozhou Weida Ceramic Making Co., Ltd.
- 119) Chaozhou Weigao Ceramic Craft Co., Ltd.
- 120) Chaozhou Wingoal Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 121) Chaozhou Wood House Porcelain Co., Ltd.
- 122) Chaozhou Xiangye Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 123) Chaozhou Xin Weicheng CP., Ltd.
- 124) Chaozhou Xincheng Ceramics Co., Ltd.
- 125) Chaozhou Xinde Ceramics Craft Factory
- 126) Chaozhou Xingguang Ceramics Co., Ltd.
- 127) Chaozhou Xinhui Porcelain Co., Ltd.
- 128) Chaozhou Xinkai Porcelain Co., Ltd.
- 129) Chaozhou Xinlong Porcelain Industrial Co., Ltd.

- 130) Chaozhou Xinyu Porcelain Industrial Co., Ltd.
- 131) Chaozhou Xinyue Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- 132) Chaozhou Yangguang Ceramics Co., Ltd.
- 133) Chaozhou Yaran Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- 134) Chaozhou Yinhe Ceramics Co., Ltd.
- 135) Chaozhou Yongsheng Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 136) Chaozhou Yongxuan Domestic Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- 137) Chaozhou Yu Ri Ceramics Making Co., Ltd.
- 138) Chaozhou Yuefeng Ceramics Ind. Co., Ltd.
- 139) Chaozhou Yufeng Ceramics Making Factory
- 140) Chaozhou Zhongxia Porcelain Factory Co., Ltd.
- 141) Chaozhou Zhongye Ceramics Co., Ltd.
- 142) Dabu Yongxingxiang Ceramics Co., Ltd.
- 143) Dapu Fuda Ceramics Co., Ltd.
- 144) Dapu Taoyuan Porcelain Factory
- 145) Dasheng Ceramics Co., Ltd. Dehua
- 146) De Hua Hongshun Ceramic Co., Ltd.
- 147) Dehua Hongsheng Ceramic Co., Ltd.
- 148) Dehua Jianyi Porcelain Industry Co., Ltd.
- 149) Dehua Kaiyuan Porcelain Industry Co., Ltd.
- 150) Dehua Ruyuan Gifts Co., Ltd.
- 151) Dehua Xinmei Ceramics Co., Ltd.
- 152) Dongguan Kenney Ceramic Ltd.
- 153) Dongguan Shilong Kyocera Co., Ltd.
- 154) Dongguan Yongfuda Ceramics Co., Ltd.
- 155) Evershine Fine China Co., Ltd.
- 156) Excellent Porcelain Co., Ltd.
- 157) Fair-Link Limited (Xiamen)
- 158) Far East (Boluo) Ceramics Factory Co., Ltd.
- 159) Far East (chaozhou) Ceramics Factory Co., Ltd.
- 160) Fengfeng Mining District Yuhang Ceramic Co. Ltd. (Yuhang)
- 161) Foshan Metart Company Limited
- 162) Fujian De Hua Jiashun Art&Crafts Co., Ltd.
- 163) Fujian Dehua Chengyi Ceramics Co., Ltd.
- 164) Fujian Dehua Five Continents Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 165) Fujian Dehua Fujue Ceramics Co., Ltd.
- 166) Fujian Dehua Full Win Crafts Co., Ltd.
- 167) Fujian Dehua Fusheng Ceramics Co., Ltd.
- 168) Fujian Dehua Gentle Porcelain Co., Ltd.
- 169) Fujian Dehua Guanhong Ceramic Co., Ltd.
- 170) Fujian Dehua Guanjie Ceramics Co., Ltd.
- 171) Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd.
- 172) Fujian Dehua Hongda Ceramics Co., Ltd.
- 173) Fujian Dehua Hongsheng Arts & Crafts Co., Ltd.

- 174) Fujian Dehua Hongyu Ceramic Co., Ltd.
- 175) Fujian Dehua Huachen Ceramics Co., Ltd.
- 176) Fujian Dehua Huaxia Ceramics Co., Ltd.
- 177) Fujian Dehua Huilong Ceramic Co., Ltd.
- 178) Fujian Dehua Jingyi Ceramics Co., Ltd.
- 179) Fujian Dehua Jinhua Porcelain Co., Ltd.
- 180) Fujian Dehua Jinzhu Ceramics Co., Ltd.
- 181) Fujian Dehua Lianda Ceramic Co., Ltd.
- 182) Fujian Dehua Myinghua Ceramics Co., Ltd.
- 183) Fujian Dehua Pengxin Ceramics Co., Ltd.
- 184) Fujian Dehua Rongxin Ceramic Co., Ltd.
- 185) Fujian Dehua Shisheng Ceramics Co., Ltd.
- 186) Fujian Dehua Will Ceramic Co., Ltd.
- 187) Fujian Dehua Xianda Ceramic Factory
- 188) Fujian Dehua Xianghui Ceramic Co., Ltd.
- 189) Fujian Dehua Xingye Ceramic Co., Ltd.
- 190) Fujian Dehua Yonghuang Ceramic Co., Ltd.
- 191) Fujian Dehua Yousheng Ceramics Co., Ltd.
- 192) Fujian Dehua You-Young Crafts Co., Ltd.
- 193) Fujian Dehua Zhenfeng Ceramics Co., Ltd.
- 194) Fujian Dehua Zhennan Ceramics Co., Ltd.
- 195) Fujian Jackson Arts and Crafts Co., Ltd.
- 196) Fujian Jiamei Group Corporation
- 197) Fujian Profit Corp
- 198) Fujian Province Dehua County Beatrot Ceramic Co., Ltd.
- 199) Fujian Province Yongchun County Foreign Processing and Assembling Corporation
- 200) Fujian Quanzhou Longpeng Group Co., Ltd.
- 201) Fujian Quanzhou Shunmei Group Co., Ltd.
- 202) Fung Lin Wah Group
- 203) Ganzhou Koin Structure Ceramics Co., Ltd.
- 204) Global Housewares Factory
- 205) Guangdong Baofeng Ceramic Technology Development Co., Ltd.
- 206) Guangdong Bening Ceramics Industries Co., Ltd.
- 207) Guangdong Daye Porcelain Co., Ltd.
- 208) Guangdong Dongbao Group Co., Ltd.
- 209) Guangdong Huaxing Ceramics Co., Ltd.
- 210) Guangdong Quanfu Ceramics Ind. Co., Ltd.
- 211) Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd.
- 212) Guangdong Sitong Group Co., Ltd.
- 213) Guangdong Songfa Ceramics Co.,Ltd.
- 214) Guangdong Yutai Porcelain Co., Ltd.
- 215) Guangxi Beiliu City Ming Chao Porcelain Co., Ltd.
- 216) Guangxi Beiliu Guixin Porcelain Co., Ltd.
- 217) Guangxi Beiliu Huasheng Porcelain Ltd.

- 218) Guangxi Beiliu Newcentury Ceramic Llc.
- 219) Guangxi Beiliu Qinglang Porcelain Trade Co., Ltd.
- 220) Guangxi Beiliu Rili Porcelain Co.,Ltd.
- 221) Guangxi Beiliu Xiongfa Ceramics Co., Ltd.
- 222) Guangxi Beiliu Yujie Porcelain Co., Ltd.
- 223) Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd
- 224) Guangxi Nanshan Porcelain Co., Ltd.
- 225) Guangxi Xin Fu Yuan Co. Ltd.
- 226) Guangxi Yulin Rongxing Ceramics Co., Ltd.
- 227) Guangzhou Chaintime Porcelain Co., Ltd.
- 228) Guangzhou Xiongji Imp. & Exp. Co., Ltd.
- 229) Haofa Ceramics Co., Ltd. of Dehua Fujian
- 230) Hebei Dersun Ceramic Co., Ltd.
- 231) Hebei Great Wall Ceramic Co., Ltd.
- 232) Hunan Baihua Ceramics Co., Ltd.
- 233) Hunan Eka Ceramics Co., Ltd.
- 234) Hunan Fungdeli Ceramics Co., Ltd.
- 235) Hunan Gaofeng Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 236) Hunan Greture Co., Ltd.
- 237) Hunan Huawei China Industry Co., Ltd
- 238) Hunan Huayun Ceramics Factory Co., Ltd
- 239) Hunan Liling Tianxin China Industry Ltd.
- 240) Hunan Provincial Liling Chuhua Ceramic Industrial Co., Ltd.
- 241) Hunan Quanxiang Ceramics Corp. Ltd.
- 242) Hunan Taisun Ceramics Co., Ltd.
- 243) Hunan Victor Imp. & Exp. Co., Ltd
- 244) Hunan Wing Star Ceramic Co., Ltd.
- 245) Hunan Xianfeng Ceramic Industry Co.,Ltd
- 246) Jiangsu Gaochun Ceramics Co., Ltd.
- 247) Jiangsu Yixing Fine Pottery Corp., Ltd.
- 248) Jiangxi Global Ceramic Co., Ltd.
- 249) Jiangxi Kangshu Porcelain Co.,Ltd.
- 250) Jingdezhen F&B Porcelain Co., Ltd.
- 251) Jingdezhen Yuanjing Porcelain Industry Co., Ltd.
- 252) Jiyuan Jukang Xingxing Ceramics Co., Ltd.
- 253) Joyye Arts & Crafts Co., Ltd.
- 254) Junior Star Ent's Co., Ltd.
- 255) K&T Ceramics International Co., Ltd.
- 256) Kam Lee (Xing Guo) Metal and Plastic Fty. Co., Ltd..
- 257) Karpery Industrial Co., Ltd.
- 258) Kilncraft Ceramics Ltd.
- 259) Lian Jiang Golden Faith Porcelain Co., Ltd.
- 260) Liling Esion Homeware Co., Ltd.
- 261) Liling Gaopeng Ceramic Industry Co., Ltd.

- 262) Liling GuanQian Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 263) Liling Huahui Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- 264) Liling Huawang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 265) Liling Kaiwei Ceramic Co., Ltd.
- 266) Liling Liangsheng Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- 267) Liling Minghui Ceramic Factory
- 268) Liling Only Co., Ltd.
- 269) Liling Quanhu Industries General Company
- 270) Liling Rongxiang Ceramic Co., Ltd.
- 271) Liling Ruixiang Ceramics Industrial Co., Ltd.
- 272) Liling Santang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- 273) Liling Shenghua Industrial Co., Ltd.
- 274) Liling Swan Household Co., Ltd.
- 275) Liling Tengrui Industrial and Trading Co., Ltd.
- 276) Liling United Ceramic-Ware Manufacturing Co., Ltd.
- 277) Liling Yihong Arts & Crafts Co., Ltd.
- 278) Liling Yonghe Porcelain Factory
- 279) Liling Yucha Ceramics Co., Ltd.
- 280) Linyi Jinli Ceramics Co., Ltd.
- 281) Linyi Pengcheng Industry Co., Ltd.
- 282) Linyi Wanqiang Ceramics Co., Ltd.
- 283) Linyi Zhaogang Ceramics Co., Ltd.
- 284) Liveon Industrial Co., Ltd.
- 285) Long Da Bone China Co., Ltd.
- 286) Meizhou Gaoyu Ceramics Co., Ltd.
- 287) Meizhou Lianshunchang Trading Co., Ltd.
- 288) Meizhou Xinma Ceramics Co., Ltd.
- 289) Meizhou Yuanfeng Ceramic Industry Co., Ltd.
- 290) Meizhou Zhong Guang Industrial Co., Ltd.
- 291) Miracle Dynasty Fine Bone China (Shanghai) Co., Ltd.
- 292) Photo USA Electronic Graphic Inc.
- 293) Quanzhou Allen Light Industry Co., Ltd.
- 294) Quanzhou Chuangli Craft Co., Ltd.
- 295) Quanzhou Dehua Fangsheng Arts Co., Ltd.
- 296) Quanzhou Haofu Gifts Co., Ltd.
- 297) Quanzhou Hongsheng Group Corporation
- 298) Quanzhou Jianwen Craft Co., Ltd.
- 299) Quanzhou Kunda Gifts Co., Ltd.
- 300) Quanzhou Yongchun Shengyi Ceramics Co., Ltd.
- 301) Raoping Bright Future Porcelain Factory (RBF)
- 302) Raoping Sanrao Yicheng Porcelain Factory
- 303) Raoping Sanyi Industrial Co., Ltd.
- 304) Raylon Enterprise Co., Ltd.
- 305) Rong Lin Wah Industrial (Shenzhen) Co., Ltd.

- 306) Shandong Futai Ceramics Co., Ltd.
- 307) Shandong Gaode Hongye Ceramics Co., Ltd.
- 308) Shandong Kunlun Ceramic Co., Ltd.
- 309) Shandong Zhaoding Porcelain Co., Ltd.
- 310) Shantou Ceramics Industry Supply & Marketing Corp.
- 311) Shantou Jinyuan Huajing Economic Trading Co., Ltd.
- 312) Sheng Hua Ceramics Co., Ltd.
- 313) Shenzhen Baoshengfeng Imp. & Exp. Co., Ltd.
- 314) Shenzhen Bright Future Industry Co., Ltd. (SBF)
- 315) Shenzhen Donglin Industry Co., Ltd.
- 316) Shenzhen Ever Nice Industry Co., Ltd.
- 317) Shenzhen Evergrows Trading Co., Ltd.
- 318) Shenzhen Fuliuyan Porcelain Co., Ltd.
- 319) Shenzhen Fuxingjiayun Ceramics Co., Ltd.
- 320) Shenzhen Gottawa Industrial Ltd.
- 321) Shenzhen Hiker Housewares Ltd.
- 322) Shenzhen Senyi Porcelain Industry Co. Ltd.
- 323) Shenzhen Tao Hui Industrial Co., Ltd.
- 324) Shenzhen Topchoice Industries Limited
- 325) Shenzhen Trueland Industrial Co., Ltd.
- 326) Shenzhen Universal Industrial Co., Ltd.
- 327) Shenzhen Zhan Peng Xiang Industrial Co., Ltd.
- 328) Shijiazhuang Kuangqu Huakang Porcelain Co., Ltd.
- 329) Shun Sheng Da Group Co., Ltd. Quanzhou Fujian
- 330) Stechcol Ceramic Crafts Development (Shenzhen) Co., Ltd.
- 331) Tangshan Beifangcidu Ceramic Group Co., Ltd.
- 332) Tangshan Boyu Osseous Ceramic Co., Ltd.
- 333) Tangshan Daxin Ceramics Co., Ltd.
- 334) Tangshan Golden Ceramic Co., Ltd.
- 335) Tangshan Haigelei Fine Bone Porcelain Co., Ltd.
- 336) Tangshan Hengrui Porcelain Industry Co., Ltd.
- 337) Tangshan Huamei Porcelain Co., Ltd.
- 338) Tangshan Huaxincheng Ceramic Products Co., Ltd.
- 339) Tangshan Huyuan Bone China Co., Ltd.
- 340) Tangshan Imperial-Hero Ceramics Co., Ltd.
- 341) Tangshan Jinfangyuan Bone China Manufacturing Co., Ltd.
- 342) Tangshan Keyhandle Ceramic Co., Ltd.
- 343) Tangshan Longchang Ceramics Co., Ltd.
- 344) Tangshan Masterwell Ceramic Co., Ltd.
- 345) Tangshan Redrose Porcelain Products Co., Ltd.
- 346) Tangshan Shiyu Commerce Co., Ltd.
- 347) Tangshan Xueyan Industrial Co., Ltd.
- 348) Tangshan Yida Industrial Corp.
- 349) Tao Yuan Porcelain Factory

- 350) Teammann Co., Ltd.
 - 351) The China & Hong Kong Resources Co., Ltd.
 - 352) The Great Wall Group Holding Co., Ltd.
 - 353) Tienshan (Handan) Tableware Co., Ltd. (Tienshan)
 - 354) Topking Industry (China) Ltd.
 - 355) Tschinawares Co., Ltd.
 - 356) Weijian Ceramic Industrial Co., Ltd.
 - 357) Weiye Ceramics Co., Ltd.
 - 358) Winpat Industrial Co., Ltd.
 - 359) Xiamen Acrobat Splendor Ceramics Co., Ltd.
 - 360) Xiamen Johnchina Fine Polishing Tech Co., Ltd.
 - 361) Xiangqiang Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
 - 362) Xin Fu Yuan Co. Ltd.
 - 363) Xin Xing Xian Xinjiang Pottery Co., Ltd.
 - 364) Xinhua County Huayang Porcelain Co., Ltd.
 - 365) Xuchang Jianxing Porcelain Products Co., Ltd.
 - 366) Yangjiang Shi Ba Zi Kitchen Ware Manufacturing Co., Ltd.
 - 367) Yanling Hongyi Import N Export Trade Co., Ltd.
 - 368) Ying-Hai (Shenzhen) Industry Dev. Co., Ltd.
 - 369) Yiyang Red Star Ceramics Ltd.
 - 370) Yong Feng Yuan Industry Co., Ltd. (Yong Feng Yuan Industry)
 - 371) Yongchun Dahui Crafts Co., Ltd.
 - 372) Youzhou City Kongjia Porcelain Co., Ltd.
 - 373) Yu Yuan Ceramics Co., Ltd.
 - 374) Yuzhou Huixiang Ceramics Co., Ltd.
 - 375) Yuzhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
 - 376) Zhangjiakou Xuanhua Yici Ceramics Co., Ltd. (Xuanhua Yici)
 - 377) Zhejiang Nansong Ceramics Co., Ltd.
 - 378) Zhuhai Luckyman Electronic Co., Ltd.
 - 379) Zibo Boshan Shantou Ceramic Factory
 - 380) Zibo CAC Chinaware Co., Ltd.
 - 381) Zibo Fortune Light Industrial Products Co., Ltd.
 - 382) Zibo Fuxin Porcelain Co., Ltd.
 - 383) Zibo GaoDe Ceramic Technology & Development Co., Ltd.
 - 384) Zibo Hongda Ceramics Co., Ltd.
 - 385) Zibo Jinxin Light Industrial Products Co., Ltd.
 - 386) Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited.
-

ANEXO II

En la factura comercial válida a la que hace referencia el artículo 1, apartado 3, debe figurar una declaración firmada por un responsable de la entidad que expide dicha factura, con el formato siguiente:

- 1) nombre y cargo del responsable de la entidad que expide la factura comercial;
- 2) la declaración siguiente: «El abajo firmante certifica que [el volumen] de artículos de cerámica para el servicio de mesa o cocina a que se refiere la presente factura, vendidos para la exportación a la Unión Europea, ha sido fabricado por [nombre y domicilio social de la empresa] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declara asimismo que la información que figura en la presente factura es completa y correcta.»;
- 3) fecha y firma.
