

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2023/265 DE LA COMISIÓN

de 9 de febrero de 2023

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

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

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 13 de diciembre de 2021, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía («países afectados») con arreglo al artículo 5 del Reglamento de base. La Comisión publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 3 de noviembre de 2021 por la Federación Europea de Fabricantes de Baldosas de Cerámica («CET» o «denunciante»). La denuncia se presentó en nombre de la industria de las baldosas de cerámica de la Unión a efectos del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. La denuncia incluía elementos de prueba del dumping y del consiguiente perjuicio importante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de la investigación.

1.2. Partes interesadas

- (3) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a ponerse en contacto con ella para participar en la investigación. Además, la Comisión informó específicamente del inicio de la investigación al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos, a las autoridades indias y turcas, a los importadores, proveedores y usuarios conocidos, a los comerciantes y a las asociaciones notoriamente afectadas y les invitó a participar en ella.
- (4) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el consejero auditor para procedimientos comerciales. La Comisión celebró audiencias con un productor exportador turco y con sus empresas vinculadas, con el Gobierno de Turquía («autoridades turcas») y con la Asociación de Exportadores de Productos de Cemento, Vidrio, Cerámica y Barro de Turquía («CGCSA»).

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía (DO C 501 de 13.12.2021, p. 25).

1.3. Observaciones sobre el inicio de la investigación

- (5) Las autoridades turcas, el Grupo Bien & Qua, CGCSA, la Asociación de la Cerámica de Morbi, el Consejo Indio de las Baldosas y los Sanitarios de Cerámica («Consejo y la Asociación indios») y varios productores/exportadores indios presentaron observaciones sobre la denuncia y sobre el inicio de la investigación. El denunciante también presentó observaciones en los que refutaba las informaciones de las partes interesadas.
- (6) En primer lugar, la Comisión señaló que había examinado la denuncia de conformidad con lo previsto en el artículo 5 del Reglamento de base y había llegado a la conclusión de que se cumplían los requisitos para la apertura de una investigación, es decir, que existían pruebas suficientes para iniciar la investigación.
- (7) De conformidad con el artículo 5, apartado 2, del Reglamento de base, una denuncia debe contener la información que el denunciante tenga razonablemente a su alcance. El criterio normativo relativo a las pruebas requeridas para iniciar una investigación (es decir, «suficientes» elementos de prueba) es diferente del establecido para la determinación preliminar o final de la existencia de dumping, del perjuicio o del nexo causal. Como consecuencia, unos elementos de prueba que sean insuficientes en cantidad o calidad para justificar una determinación preliminar o final de la existencia de dumping, perjuicio o nexo causal podrán ser no obstante suficientes para justificar la apertura de una investigación ⁽³⁾.
- (8) Las autoridades turcas, los productores exportadores indios, el Grupo Bien & Qua, el Consejo y la Asociación indios y CGCSA se mostraron en desacuerdo con el análisis realizado por la Comisión sobre el grado de apoyo a la denuncia («análisis de la legitimación»).
- (9) Estas partes señalaron que solo un «pequeño segmento» de los productores nacionales respaldaba la denuncia, en concreto el 25,8 % de la producción total de baldosas de cerámica de la Unión existente en 2020, según la denuncia.
- (10) Estas partes también alegaron que dicho porcentaje no podía considerarse una proporción importante de la producción nacional con arreglo al artículo 4 del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 («Acuerdo Antidumping de la OMC»), así como que existían dudas sobre el hecho de que la denuncia hubiera sido presentada por un número de productores nacionales que se ajustara al umbral del 25 % establecido en el artículo 5, apartado 4, del Acuerdo Antidumping de la OMC o en su nombre. También señalaron que algunos productores de baldosas de cerámica de la Unión ni siquiera figuraban en el anexo 4 de la denuncia como productores de la Unión y solicitaron que la Comisión divulgara su análisis de la legitimación y la metodología empleada, así como que el denunciante no aportó elementos de prueba de que la decisión de presentar la denuncia estuviera respaldada por todos sus miembros.
- (11) Se desestimaron todas las alegaciones relativas a la legitimación. La Comisión llevó a cabo su propio análisis de la legitimación. Se puso en contacto con todos los productores de baldosas de cerámica de la Unión conocidos antes de que se iniciara el procedimiento y les pidió que expresaran su postura con respecto al inicio de la investigación y que informaran de su volumen de producción durante el período de investigación (del 1 de julio de 2020 al 30 de junio de 2021). Más del 30 % de la producción total de la UE expresó su apoyo y ningún productor manifestó su oposición o una postura neutra con respecto al inicio de la investigación. Por lo tanto, se alcanzaron los umbrales pertinentes establecidos en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. El resultado, las empresas contactadas, las respuestas no confidenciales y la metodología se facilitaron en el expediente no confidencial de la investigación (nota para el expediente sobre la legitimación).
- (12) Si bien el artículo 5, apartado 2, letra a), del Reglamento de base exige que la denuncia contenga una lista de todos los productores nacionales conocidos por el denunciante, esto no incluye necesariamente a todos los productores. El análisis de la legitimación se llevó a cabo sobre la base de los productores conocidos en aquel momento, tal como se explica en el considerando 11. Aunque es posible que esta lista de productores nacionales no fuera exhaustiva, una vez iniciada la investigación no se dio a conocer ningún otro productor de la Unión que invalidara la evaluación de la representatividad de la denuncia.
- (13) Las partes interesadas no aportaron pruebas de por qué la denuncia, en particular los indicadores de perjuicio basados en las empresas que facilitaron datos para la denuncia, darían lugar a un análisis distorsionado que no sería representativo de la industria de la Unión en su conjunto. Se limitaron a señalar que un porcentaje del 25,8 % de los productores nacionales que respaldaban la denuncia era «muy bajo» y «poco frecuente».

⁽³⁾ Sentencia del Tribunal General de 11 de julio de 2017, Viraj Profiles/Consejo, asunto T-67/14, ECLI:EU:T:2017:481, apartado 98.

- (14) En cuanto a la definición de la industria de la Unión, las partes interesadas habían confundido el artículo 4 del Reglamento de base, relativo a la definición de «industria de la Unión», y el artículo 5, que establece las normas para la apertura del procedimiento. El umbral del 25 % de la producción necesario para iniciar el procedimiento no implica necesariamente el cumplimiento de la norma relativa a la «proporción importante» ⁽⁴⁾.
- (15) Los productores exportadores indios alegaron que, al establecer la producción en la Unión para el año 2020, el denunciante eliminó injustificadamente las cifras de producción de Prodcum por motivos insustanciales.
- (16) La Comisión manifestó su desacuerdo. Las partes interesadas no aportaron pruebas de por qué los datos comunicados al denunciante por sus miembros (asociaciones nacionales de productores) eran deficientes, sino que únicamente afirmaron que no se había facilitado ninguna metodología y que los datos de la CET no habían sido auditados ni verificados por ningún Gobierno u organismo. De hecho, el denunciante cotejó las cifras de Prodcum con los datos obtenidos directamente de las asociaciones nacionales y explicó debidamente por qué consideraba que estos últimos eran más fiables. La Comisión consideró que la argumentación recogida en la denuncia era razonable.
- (17) Los productores exportadores indios y el Grupo Bien & Qua alegaron que las empresas que decidieron no cooperar en la investigación como empresas incluidas en la muestra, por consiguiente, no apoyaban la denuncia. Por lo tanto, al calcular el nivel de apoyo, la Comisión no debe tener en cuenta la producción de estas empresas.
- (18) Esta alegación fue desestimada. El apoyo a la denuncia en la fase previa al inicio, así como el análisis de la legitimación se rigen por el artículo 5 del Reglamento de base y se refieren al inicio del procedimiento. Sin embargo, el muestreo se rige por el artículo 17 del Reglamento de base y está relacionado con la investigación. El hecho de que una empresa que apoye el inicio de la investigación decida posteriormente retirarse de la muestra elegida por la Comisión no afecta al análisis de la legitimación. Estas empresas siguen siendo productores de la Unión que apoyaron el inicio de la investigación.
- (19) Las autoridades turcas, los productores exportadores indios y el Consejo y la Asociación indios cuestionaron la concesión de anonimato por parte de la Comisión a algunos productores de la Unión por diversos motivos. Estas partes afirmaron que, para que fuera posible presentar alegaciones sobre el perjuicio, era necesario hacer pública la identidad de los denunciantes, ya que dichas alegaciones no podían evaluarse sin disponer de esa información. También afirmaron que el anonimato era un intento deliberado del denunciante por evitar protestas legítimas de la industria usuaria de la Unión. Además, alegaron que se había vulnerado el derecho de defensa, ya que, al no conocerse las identidades, los datos de los productores de la Unión no podían cotejarse con fuentes públicas.
- (20) La Comisión manifestó su desacuerdo. La concesión de un tratamiento confidencial para la identidad no afectó a la posibilidad de que las partes interesadas evaluaran el perjuicio alegado en la denuncia. De hecho, la denuncia contenía todos los indicadores de perjuicio necesarios y una explicación de sus fuentes, incluido el número de empresas que proporcionaron indicadores pertinentes. Las partes interesadas tuvieron la oportunidad de presentar observaciones sobre la evaluación del perjuicio realizada en la denuncia, y así lo hicieron. La Comisión también señaló que solo se había concedido anonimato a las empresas que alegaron una causa justificada y fundamentaron el riesgo de represalias, tal como se explica en la nota para el expediente sobre la legitimación.
- (21) En cuanto a la legitimación, tal como se explica en el considerando 11, el resultado se publicó en el expediente no confidencial, que incluía las respuestas no confidenciales de todas las empresas que participaron. Estas respuestas, a pesar de ser anónimas, contenían los datos necesarios para permitir que otras partes interesadas pudieran evaluar el análisis de la Comisión, a saber, datos de cada una de las empresas sobre la producción y las ventas, entre otros factores.

⁽⁴⁾ Comunidades Europeas — Medidas antidumping definitivas sobre determinados elementos de fijación de hierro o acero procedentes de China, Informe del Órgano de Apelación (WT/DS397/AB/R), apartado 418. Véase también la sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de septiembre de 2015, Philips Lighting Poland y Philips Lighting/Consejo, C-511/13 P, ECLI:EU:C:2015:553, apartados 60 a 73.

- (22) La alegación de que se trataba de un intento deliberado por evitar protestas legítimas de la industria usuaria carecía de fundamento. La razón por la que se concedió el anonimato fue el riesgo de represalias. Esto no impidió en modo alguno que los usuarios expresaran sus opiniones. La Comisión se puso en contacto con todos los usuarios conocidos en el momento del inicio y les invitó a cooperar en la investigación y a presentar observaciones en el marco de la evaluación del interés de la Unión ⁽⁵⁾. Quienes se registraron como partes interesadas tuvieron acceso a la versión no confidencial de la denuncia y la oportunidad de presentar observaciones sobre la denuncia y el inicio de la investigación ⁽⁶⁾.
- (23) Las autoridades turcas, el Grupo Bien & Qua y CGCSA impugnaron el período utilizado en la denuncia (del 1 de enero de 2017 al 31 de diciembre de 2020) debido a que no estaba lo más cerca posible de la fecha de inicio y no coincidía con el período de investigación elegido por la Comisión. A este respecto, las autoridades turcas hicieron referencia al informe final del Grupo Especial en el procedimiento de solución de diferencias de la OMC México — tuberías de acero ⁽⁷⁾.
- (24) La Comisión señaló que el Reglamento de base no contenía ningún requisito jurídico en relación con el período elegido por los denunciantes, ni tampoco preveía que el período elegido para la investigación tuviera que ser el mismo que el elegido por los denunciantes. Sin embargo, como hizo en este caso, la Comisión puede elegir un período más reciente, que normalmente abarca un período no inferior a seis meses inmediatamente anterior a la apertura del procedimiento, a efectos de llegar a unas conclusiones representativas, tal como exige el artículo 6 del Reglamento de base. Esto no significaba que el período elegido por los denunciantes no fuera válido a efectos de la denuncia. Además, las partes interesadas no aportaron ninguna prueba en sentido contrario.
- (25) Por último, el informe del Grupo Especial de la OMC citado por las autoridades turcas no se refiere al período elegido por el denunciante, ya que el objeto de dicha diferencia era la elección del período de investigación por parte de la autoridad investigadora, que en ese caso coincidía con el período de la denuncia. Además, el punto controvertido mencionado por las autoridades turcas era una diferencia de ocho meses entre el período de investigación elegido por la autoridad investigadora y el inicio del procedimiento. En este caso, la diferencia fue inferior a seis meses.
- (26) Las autoridades turcas señalaron que el valor normal calculado utilizado por el denunciante para calcular el dumping en lo relativo a Turquía era excesivamente elevado debido a la fuente utilizada en la denuncia para calcular los salarios turcos. También señalaron que, en el anexo 10 de la denuncia, en el documento titulado «Dumping calculation for Türkiye – Methodology and SG&A» [«Cálculo del dumping para Turquía. Metodología y gastos de venta, generales y administrativos», documento no disponible en español] de la fase 5 del cálculo del dumping, en el título y el texto se mencionaban los precios de exportación franco fábrica y CIF de la India. Pidieron a la Comisión que aclarara si se trataba de una errata o si, con el fin de calcular el dumping, realmente se utilizaron los precios franco fábrica y CIF de la India para las exportaciones turcas.
- (27) Según confirmó el análisis de los servicios de la Comisión, las cifras en las que se basó el valor normal estaban respaldadas por suficientes elementos de prueba. Tal como se indica en el considerando 7, las cifras utilizadas por el denunciante eran las que razonablemente tenía a su alcance. La Comisión confirmó que la mención de los precios de exportación franco fábrica y CIF de la India era una errata y que, a fin de calcular el dumping, para las exportaciones turcas se utilizaron los precios franco fábrica y CIF de Turquía.
- (28) Los productores exportadores indios alegaron que la denuncia no incluía pruebas de dumping en relación con la India debido a que el denunciante calculó el valor normal. Según ellos, el artículo 5, apartado 2, del Acuerdo Antidumping de la OMC exigía al solicitante que facilitara la información que razonablemente tuviera a su alcance sobre los precios a los que se vendía el producto en cuestión cuando se destinaba al consumo en el mercado interno de los países afectados.

⁽⁵⁾ Anuncio de inicio, punto 5.5.

⁽⁶⁾ Anuncio de inicio, punto 5.2.

⁽⁷⁾ México — Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala — Informe final del Grupo Especial (WT/DS331/R), apartados 7 234 a 7 236.

- (29) Esta alegación fue desestimada. Tal como se indica en la denuncia, en primer lugar el denunciante intentó obtener los precios internos de la India. Pidió a todas sus asociaciones miembros que recopilaran facturas, presupuestos o listas de precios para el mercado interno correspondientes al año 2020. Una de las asociaciones nacionales de fabricantes encargó específicamente un informe a tal efecto y lo presentó al denunciante. Este informe incluía facturas del mercado interno indio correspondientes únicamente a dos meses del período de investigación utilizado en la denuncia. Por lo tanto, el denunciante recurrió a calcular el valor normal. El artículo 5, apartado 2, del Acuerdo Antidumping de la OMC y el artículo 5, apartado 2, letra c), del Reglamento de base establecen claramente que el valor normal puede basarse en el valor calculado del producto.
- (30) Los productores exportadores indios alegaron que en la denuncia se utilizaba excesivamente la confidencialidad y que esto les impedía evaluar elementos importantes y abordar las alegaciones incluidas en la denuncia de una manera apropiada.
- (31) La Comisión manifestó su desacuerdo. La Comisión consideraba que la versión de la denuncia disponible para inspección por las partes interesadas incluía todas las pruebas esenciales y los resúmenes no confidenciales de los datos que se habían facilitado de manera confidencial, con el fin de que las partes interesadas ejercieran sus derechos de defensa durante todo el procedimiento.
- (32) El artículo 19 del Reglamento de base prevé la protección de la información confidencial en circunstancias en las que su divulgación supondría, desde el punto de vista de la competencia, una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto claramente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido. La Comisión evaluó la información facilitada en los anexos confidenciales de la denuncia y consideró que correspondía a esas categorías.
- (33) En cualquier caso, la Comisión señaló que los productores exportadores indios se limitaban a marcar como problemáticas las partes de la denuncia que llevaban la indicación «Confidencial», pero que no explicaban el motivo. Para cada una de las partes que llevaban esta indicación, el denunciante proporcionó un resumen significativo de la información contenida en los anexos confidenciales de la denuncia a fin de que las partes interesadas pudieran tener una «comprensión razonable del contenido esencial de la información facilitada con carácter confidencial», tal como establece el artículo 19, apartado 2, del Reglamento de base.
- (34) Por ejemplo, de la versión no confidencial de la denuncia se desprendería claramente que se presentaba en nombre de veintinueve productores de baldosas de cerámica de la Unión, cuál era el tamaño de estos productores y que otros dos productores de la Unión apoyaban oficialmente la denuncia. Los anexos no confidenciales 7, 8 y 9 contenían las listas de productores indios y turcos. El anexo no confidencial 10 contenía una explicación exhaustiva del valor normal calculado y del margen de dumping correspondientes a la India. El anexo no confidencial 11 contenía los datos sobre el análisis de los flujos comerciales. El anexo no confidencial 12, así como el texto no confidencial de la denuncia, contenían todos los indicadores de perjuicio (agregados). Los cálculos de la subcotización y la subvalorización, incluidos los precios y la metodología utilizados, se explicaban en el cuerpo de la denuncia. En los anexos no confidenciales 22 y 23 se explicaba qué información se había presentado con carácter confidencial y se incluía un resumen de ella.
- (35) El Grupo Bien & Qua y CGCSA impugnaron la acumulación de las importaciones turcas e indias realizada en la denuncia. Basaron esta impugnación en la diferencia entre los precios de importación de ambos países y entre los precios de Turquía y de la Unión, en las diferentes tendencias en lo relativo a las importaciones, en la distribución geográfica de las importaciones, en las supuestas diferencias de producto y en el Acuerdo de Asociación UE-Turquía.
- (36) La Comisión manifestó su desacuerdo. En primer lugar, tal como afirmó el denunciante en sus observaciones sobre el inicio, el Acuerdo de Asociación UE-Turquía era irrelevante a efectos del análisis realizado con arreglo a lo previsto en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (37) En cuanto a las demás razones planteadas por las partes interesadas, la Comisión constató que, según la información y las estadísticas disponibles, en la fase de denuncia se cumplían las condiciones para la acumulación de los países afectados previstas en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Se concluyó que los márgenes de dumping superaban el nivel mínimo. Tal como muestran las estadísticas oficiales sobre importación disponibles, las importaciones objeto de dumping superaron el nivel mínimo para todos los países afectados.

- (38) Además, se consideró que las condiciones de competencia eran similares debido a los siguientes motivos:
- Se produjo un solapamiento en términos de presencia geográfica entre los productos de los países afectados y de la industria de la Unión, como también alegó el denunciante en sus observaciones. Además, la Unión es un mercado único y el hecho de que las importaciones procedentes de la India y de Turquía fueran más predominantes en algunos Estados miembros que en otros no implicaba que estos productos no compitieran en el mismo mercado, entre sí y con la producción interna de la Unión.
 - Tanto los precios de la India como los de Turquía eran inferiores a los precios de la industria de la Unión y a los niveles de costes totales. Las diferentes tendencias en lo relativo a las importaciones y la diferencia entre los precios turcos y los indios no eran motivo para la desaccumulación. Tal como se ha indicado anteriormente, las importaciones de ambos países superan el nivel mínimo y el denunciante aportó elementos de prueba de dumping para ambos.
 - Durante el período examinado hubo una presencia significativa en el mercado de importaciones procedentes de los dos países afectados, tanto en términos absolutos como relativos.
 - La denuncia aportó suficientes elementos de prueba de que los productos turcos e indios eran muy similares en una amplia gama de tipos de producto, desde las baldosas de todos los tamaños hasta las losas de gran tamaño, tanto de porcelana como de otros materiales.
- (39) Las autoridades turcas, los productores exportadores indios, el Grupo Bien & Qua y CGCSA alegaron que algunos indicadores de perjuicio analizados en la denuncia (por ejemplo, la capacidad de producción, el volumen de ventas en el mercado de la Unión, los precios de venta en el mercado de la Unión, el empleo y las existencias) evolucionaron de manera positiva durante el período examinado, lo que puso claramente de manifiesto que los denunciantes no resultaron perjudicados. Las autoridades turcas también alegaron que el perjuicio difería en función del grupo (empresas de la Unión grandes, medianas y pequeñas) y que la Comisión debía analizar el perjuicio en su conjunto.
- (40) Como observación preliminar, en la fase de denuncia, para evaluar si existen suficientes elementos de prueba del perjuicio es necesario examinar, entre otros aspectos, los factores descritos en el artículo 5, apartado 2, letra d), del Reglamento de base. El artículo 5, apartado 2, del Reglamento de base no exige que para determinar que existe un perjuicio importante todos los factores de perjuicio enumerados en el artículo 3, apartado 5, de dicho Reglamento muestren un deterioro. De hecho, en el artículo 5, apartado 2, del Reglamento de base se establece que la denuncia deberá incluir información sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping, su efecto sobre los precios del producto similar en el mercado de la Unión y las consiguientes repercusiones para la industria de la Unión, sobre la base de los factores e índices pertinentes (pero no necesariamente todos) que influyan en el estado de la industria de la Unión, tales como los enumerados en el artículo 3, apartados 3 y 5, del Reglamento de base. Por lo tanto, para demostrar la existencia de suficientes elementos de prueba del perjuicio, no es necesario que todos los factores muestren un deterioro, ni tampoco que en la denuncia se examinen todos ellos.
- (41) Con respecto al perjuicio, el análisis específico realizado en la denuncia mostró que había pruebas suficientes que indicaban un aumento de la penetración en el mercado de la Unión (tanto en términos absolutos como relativos) por parte de las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía.
- (42) En concreto, según las pruebas facilitadas en la denuncia, entre 2017 y 2020 las importaciones procedentes de Turquía aumentaron un 48 % en términos de volumen (de 32 000 000 m² en 2017 a 46 000 000 m² en el período de investigación), lo que dio lugar a que en 2020 la cuota de mercado fuera del 5,7 % (frente al 4,1 % en 2017). Durante este período, los precios turcos disminuyeron un 3 % de media. Durante el mismo período, el volumen de las importaciones procedentes de la India se triplicó (de aproximadamente 8 000 000 m² a más de 25 000 000 m²), lo que dio lugar a que en 2020 la cuota de mercado fuera del 3,1 % (frente a poco más del 1 % en 2017). Las pruebas facilitadas en la denuncia también indican que estas importaciones se realizaron a precios objeto de dumping que subcotizaron en gran medida los precios de la industria de la Unión. Al parecer, esto tuvo un efecto muy perjudicial para la situación de la industria de la Unión, lo que se refleja, por ejemplo, en la disminución de la cuota de mercado o en el deterioro de los resultados financieros.
- (43) Las autoridades turcas alegaron que la división de la industria de la Unión en tres grupos en función de la producción por empresa fue un intento deliberado del denunciante por poner de relieve el supuesto perjuicio sufrido por el pequeño grupo de los denunciantes.
- (44) La Comisión manifestó su desacuerdo. La denuncia incluía los indicadores de perjuicio microeconómicos de cada uno de los tres grupos y de los tres grupos en su conjunto, así como los indicadores de perjuicio macroeconómicos de la industria de la Unión en su totalidad. Por lo tanto, la denuncia contenía suficientes elementos de prueba del perjuicio sufrido por la industria de la Unión en su conjunto y permitía realizar un análisis más detallado, ya que las tendencias no eran iguales para los tres grupos.

- (45) Las autoridades turcas, los productores exportadores indios, el Consejo y la Asociación indios, CGCSA y el Grupo Bien & Qua alegaron que la denuncia no contenía suficientes elementos de prueba de la existencia de un nexo causal entre las importaciones supuestamente objeto de dumping y el supuesto perjuicio para la industria de la Unión. Estas partes alegaron que el supuesto perjuicio tenía otras causas, como la pandemia de COVID-19, el aumento de los costes para la industria de la Unión o los malos resultados de la actividad exportadora de esta.
- (46) La Comisión manifestó su desacuerdo. En el punto 6 de la denuncia se analizaron otros factores conocidos que podían haber repercutido en los resultados de la industria de la Unión, como por ejemplo los resultados de la actividad exportadora, el aumento de los costes, el efecto de la pandemia de COVID-19 o las importaciones procedentes de países distintos de la India y Turquía.
- (47) Concretamente, en la denuncia se reconoció que las exportaciones de las empresas que facilitaron datos para la denuncia sufrieron una disminución, pero que seguían representando el 24 % de las ventas totales. También se afirmó que el brote de la pandemia de COVID-19 afectó a la industria de las baldosas de la Unión. En algunos Estados miembros, como Italia y España, las fábricas permanecieron cerradas durante varios meses debido a las estrictas medidas sanitarias y estos cierres afectaron sumamente a la producción, si bien la industria pudo mantener su volumen de ventas mediante la venta de existencias. En cuanto a las importaciones procedentes de otros terceros países, ningún tercer país distinto de los países afectados alcanzó una cuota de mercado superior al nivel mínimo del 1 %. En lo relativo a los costes, en la denuncia también se reconoció el incremento, pero se aportaron pruebas de que los precios unitarios aumentaron menos que el coste de producción, lo que se debió a la mayor penetración de las importaciones procedentes de la India y de Turquía a precios objeto de dumping que subcotizaron los precios de la industria de la Unión.
- (48) La Comisión opina que ninguno de estos factores analizados en la denuncia refutaba la conclusión de que existían suficientes elementos de prueba para iniciar un procedimiento antidumping con respecto a la cuestión de que las importaciones objeto de dumping tuvieron un efecto muy perjudicial para la situación de la industria de la Unión, tal como se explica en el considerando 42.
- (49) CGCSA y el Grupo Bien & Qua alegaron que el análisis de la amenaza de perjuicio presentado en la denuncia no cumplía el criterio jurídico pertinente, ya que solo abarcaba hasta el segundo trimestre de 2021.
- (50) Estas observaciones eran irrelevantes en relación con el análisis de la denuncia y del inicio del procedimiento llevado a cabo por la Comisión. Tal como se resume en el punto 4 del anuncio de inicio, había pruebas suficientes de que la denuncia cumplía los requisitos para el inicio del procedimiento sobre la base del perjuicio importante. Concretamente, el denunciante aportó suficientes elementos de prueba de que las importaciones del producto investigado procedentes de los países afectados aumentaron de manera general en términos absolutos y en términos de cuota de mercado, así como de que dicho aumento y los niveles de precios de las importaciones repercutieron negativamente en el nivel de los precios cobrados por la industria de la Unión y en la cuota de mercado de esta, lo que perjudicó en gran medida a los resultados generales de la industria de la Unión.
- (51) Sobre la base de lo anterior, la Comisión confirmó que se habían alcanzado los umbrales para el inicio de la investigación previstos en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base y que el denunciante había aportado suficientes elementos de prueba del dumping, el perjuicio y el nexo causal, cumpliéndose así los requisitos establecidos en el artículo 5, apartado 2, del Acuerdo Antidumping de la OMC y en el artículo 5, apartado 2, del Reglamento de base. Por tanto, la denuncia cumplía los requisitos para el inicio de un procedimiento.
- (52) Tras la divulgación final, varias partes interesadas reiteraron algunas de las observaciones que formularon al inicio de la investigación.
- (53) Las autoridades turcas, CGCSA, Sogutsen Seramik de Turquía y dieciséis productores exportadores indios reiteraron sus alegaciones relativas a la legitimación formuladas después del inicio. En particular, recordaron que no debía considerarse que los dos productores de la Unión, que fueron sustituidos en la muestra cuando informaron a la Comisión de que no podrían cumplimentar el cuestionario, apoyaban el inicio. Además, alegaron reiteradamente que el apoyo al inicio del procedimiento era demasiado bajo y no podía considerarse que procediera de una proporción importante de la industria nacional de conformidad con el artículo 4 del Acuerdo Antidumping de la OMC.
- (54) Las alegaciones relativas a la legitimación se abordaron en los considerandos 11 a 16 y 18. Dado que las partes no presentaron nuevos argumentos, la Comisión confirmó su rechazo.

- (55) Dieciséis productores exportadores indios y la empresa turca Sogutsen Seramik reiteraron que se vulneraron sus derechos de defensa al conceder el anonimato a algunos productores de la Unión.
- (56) Las alegaciones relativas al anonimato de determinados productores de la Unión y a la supuesta vulneración de los derechos de defensa se abordaron en los considerandos 20 a 22. La Comisión confirmó el rechazo de estas alegaciones.

1.4. Muestreo

- (57) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó que podría realizar un muestreo de las partes interesadas con arreglo al artículo 17 del Reglamento de base.

1.4.1. Muestreo de los productores de la Unión

- (58) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó que había seleccionado provisionalmente una muestra de seis productores de la Unión. La Comisión seleccionó la muestra tomando como base el mayor volumen representativo de ventas y producción y teniendo en cuenta la distribución geográfica y la elevada fragmentación de la industria de las baldosas de cerámica, en consonancia con la metodología detallada en los considerandos 59 a 63.
- (59) En investigaciones anteriores relativas a importaciones de baldosas de cerámica objeto de dumping ⁽⁸⁾, la Comisión llegó a la conclusión de que la industria de las baldosas de cerámica está sumamente fragmentada. Por lo tanto, con el fin de que el análisis del perjuicio no se viera desvirtuado por los resultados de las grandes empresas y de reflejar adecuadamente la situación de los pequeños y medianos productores, que en su conjunto representan una parte importante de la producción de la Unión, la Comisión decidió crear tres categorías de productores en función del volumen de producción anual:
- Categoría 1: grandes productores (producción anual superior a 10 millones de m²).
 - Categoría 2: productores medianos (producción de entre 5 y 10 millones de m²).
 - Categoría 3: pequeños productores (producción anual inferior a 5 millones de m²).
- (60) Aunque la presente investigación reveló la existencia de un cambio hacia los grandes productores, la industria de la Unión siguió estando sumamente fragmentada y, durante el período de investigación, los pequeños y medianos productores representaron aproximadamente la mitad de la producción de la Unión. Por lo tanto, la Comisión consideró que en la investigación también debía tenerse en cuenta la fragmentación de la industria de la Unión. Por consiguiente, decidió aplicar la misma metodología para la selección de la muestra que la utilizada en las investigaciones anteriores y consideró que todas las categorías de productores debían estar representadas en la muestra.
- (61) La muestra provisional estaba formada por seis productores de la Unión. Los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban el 6 % de la producción total estimada de la Unión y el 8 % de las ventas totales de la industria de la Unión durante el período de investigación. Estaban representadas empresas de las tres categorías: un gran productor, dos productores medianos y tres pequeños productores.
- (62) Con objeto de reflejar las diferentes situaciones que pueden darse en los distintos Estados miembros de la Unión, al seleccionar la muestra la Comisión también tuvo en cuenta la distribución geográfica, tal como se menciona en el considerando 58. Los productores incluidos en la muestra estaban ubicados en Italia, Polonia, España y un país de Europa central. Esto significa que la muestra incluía los Estados miembros en los que se ubicaba aproximadamente el 90 % de la producción.
- (63) Por consiguiente, la Comisión consideró que la metodología aplicada garantizaba que la muestra fuera representativa de la producción de la Unión en su conjunto y, por tanto, cumplía lo previsto en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base.

⁽⁸⁾ Reglamento de Ejecución (UE) n.º 917/2011 del Consejo, de 12 de septiembre de 2011, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China (DO L 238 de 15.9.2011, p. 1), y Reglamento de Ejecución (UE) 2017/2179 de la Comisión, de 22 de noviembre de 2017, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 307 de 23.11.2017, p. 25).

- (64) La Comisión invitó a las partes interesadas a que formularan observaciones sobre la muestra provisional. Puesto que no se recibió ninguna observación dentro del plazo previsto, se confirmó la muestra provisional. La muestra se consideró representativa de la industria de la Unión.
- (65) Tras confirmarse la muestra, un pequeño productor italiano incluido en la muestra informó a la Comisión de que no le era posible responder al cuestionario. Por consiguiente, la Comisión sustituyó a esta empresa por otro pequeño productor italiano e informó a las partes interesadas de que se había modificado la muestra definitiva.
- (66) Tras la primera modificación de la muestra definitiva, la empresa recién añadida informó a la Comisión de que tampoco podía responder al cuestionario. La Comisión volvió a modificar la muestra definitiva y sustituyó a la empresa por otro pequeño productor italiano. Se comunicó a las partes interesadas la segunda modificación de la muestra definitiva.
- (67) Tras la segunda modificación, la muestra definitiva representaba el 6 % de la producción total estimada de la Unión y el 8 % de las ventas totales de la industria de la Unión durante el período de investigación y abarcaba cuatro Estados miembros en los que se ubicaba aproximadamente el 90 % de la producción de la Unión. La Comisión consideró que la muestra definitiva era representativa en términos de producción y ventas totales de la Unión y distribución geográfica y tuvo en cuenta la fragmentación de la industria de la Unión.
- (68) Tras la divulgación final, las autoridades turcas, CGCSA y cuatro empresas turcas (EGE Seramik, Kale Seramik, Sogutsen Seramik e Yurtbay Seramik) formularon observaciones sobre la muestra de productores de la Unión. En particular, alegaron que una muestra que representaba el 6 % de la producción de la Unión no era suficientemente representativa. Las autoridades turcas e Yurtbay Seramik alegaron que la Comisión debería haber examinado las veintinueve empresas que facilitaron información para la denuncia. Las autoridades turcas y CGCSA acusaron a la Comisión de manipular la selección de la muestra al elegir empresas con dificultades financieras o empresas que fabricaban baldosas de cerámica de gama alta, por ejemplo, productos artesanales o de diseño.
- (69) Las autoridades turcas alegaron además que la Comisión no explicó la composición de la muestra, es decir, el número de empresas seleccionadas en cada categoría de productores.
- (70) En primer lugar, la Comisión señaló que ninguna de las partes mencionadas en el considerando 68 presentó observaciones sobre la muestra de productores de la Unión dentro del plazo aplicable.
- (71) Además, la Comisión no tenía la obligación ni la capacidad de incluir en la muestra a todos los productores de la Unión que proporcionaron información para la denuncia o expresaron su apoyo para que se iniciara la investigación sobre este asunto. La Comisión seleccionó una muestra representativa de productores de la Unión «que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible», de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para aumentar la representatividad de la muestra, la Comisión incluyó en esta al doble de productores de la Unión de lo que suele hacer habitualmente. Para reflejar la fragmentación de la industria de la Unión, en la que los productores pequeños y medianos representaban aproximadamente la mitad de la producción de la Unión en el período de investigación, como se explica en el considerando 60, en lugar del muestreo de los tres mayores productores de la Unión según la práctica habitual, la Comisión incluyó en la muestra a seis empresas de las tres categorías mencionadas en el considerando 59. Si la Comisión hubiera incluido en la muestra a solo los tres mayores productores de la Unión, dicha muestra no aumentaría de manera significativa en términos de proporción de la producción (del 6 al 9 % de la producción de la Unión) y no reflejaría el «mayor volumen representativo de producción», ya que no tendría en cuenta la fragmentación de la industria de la Unión.
- (72) La Comisión incluyó en la muestra a una serie de productores de la Unión que podían investigarse razonablemente en el tiempo disponible. La Comisión eligió a los mayores productores de cada categoría de productores, teniendo también en cuenta la distribución geográfica. El número de productores de la Unión en cada categoría reflejaba la estructura de la industria de la Unión conocida por la Comisión en el momento del inicio.
- (73) Por último, la Comisión no estuvo de acuerdo con la afirmación de las autoridades turcas y CGCSA de haber manipulado la muestra en favor de empresas con costes y precios más elevados o empresas con dificultades financieras. La selección de la muestra se basó en criterios objetivos y en la información de que disponía la Comisión al inicio. Las partes interesadas tuvieron la oportunidad de presentar observaciones sobre la selección de la muestra, pero no se recibieron observaciones dentro del plazo previsto. La Comisión recordó que las alegaciones posteriores de las partes no estaban respaldadas por ninguna prueba.

- (74) Por consiguiente, se rechazaron todas las alegaciones relativas al muestreo de los productores de la Unión.

1.4.2. Muestreo de los importadores

- (75) A fin de decidir si era necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio.
- (76) Cinco empresas facilitaron la información solicitada y accedieron a que se les incluyera en la muestra. Una de las empresas, en concreto OBI Group Holding SE, Co. KGaA, compró casi exclusivamente el producto investigado originario de la India y de Turquía a importadores independientes que actuaban como mayoristas. Por lo tanto, la Comisión consideró que dicha empresa debía ser investigada como usuaria.
- (77) En vista del reducido número de importadores que respondieron, la Comisión decidió que no era necesario el muestreo. La Comisión informó a las partes interesadas de su decisión y no se recibió ninguna observación al respecto.

1.4.3. Muestreo de los productores exportadores de la India

- (78) Para decidir si era necesario un muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de la India que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a la Misión de la India ante la Unión Europea que indicara otros productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación, si los hubiera, o que se pusiera en contacto con ellos.
- (79) Más de 140 productores exportadores de la India facilitaron la información solicitada y accedieron a que se les incluyera en la muestra. De conformidad con lo previsto en el artículo 17, apartados 1 y 2, del Reglamento de base, la Comisión anunció mediante una nota para el expediente de libre acceso publicada el 22 de diciembre de 2021 que había seleccionado una muestra de tres grupos de productores exportadores tomando como base el mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible. También se consultó a las autoridades de la India sobre la selección de la muestra preliminar.
- (80) Tres partes presentaron observaciones sobre la muestra preliminar y dos de ellas solicitaron que se les incluyera en la muestra. Sin embargo, no rebatieron que las tres empresas incluidas en la muestra preliminar fueran los mayores productores exportadores, ni tampoco alegaron que su inclusión en lugar de una de esas tres empresas mejoraría la representatividad de la muestra. Un grupo de productores exportadores no incluido en la muestra alegó que el volumen combinado de las ventas en la Unión notificadas individualmente en los formularios de muestreo por las entidades vinculadas del grupo le permitiría cumplir los requisitos para la inclusión en la muestra, ya que figuraría entre los tres mayores productores exportadores. La Comisión comprobó esta cuestión y confirmó que, de hecho, se encontraba entre los tres productores exportadores más importantes. Por consiguiente, el 3 de enero de 2022, la Comisión publicó una nota para el expediente de libre acceso en la que anunciaba una muestra modificada de tres productores exportadores de la India. La muestra modificada, compuesta por el Grupo Lavish Granito, el Grupo Icon Granito y el Grupo Conor Granito, representaba entre el 20 y el 25 % de las ventas a la Unión Europea durante el período de investigación (en m²) comunicadas por todas las empresas indias que respondieron al cuestionario de muestreo y entre el 16,5 y el 20,5 % de las importaciones de baldosas de cerámica procedentes de la India (en m²) realizadas durante ese período. Por tanto, se consideró que la muestra era representativa.
- (81) Tras la publicación de esa nota, el grupo de productores exportadores que inicialmente se había incluido en la muestra pero que posteriormente quedó excluido de la muestra modificada solicitó que se le volviera a incluir en la muestra. Para ello presentó información que contenía datos de exportación revisados que mostraban mayores volúmenes de ventas a la Unión que los comunicados inicialmente en el formulario de muestreo. La parte alegó que su inclusión en la muestra (ya fuera restableciendo la muestra inicial o añadiéndola a la muestra como cuarta parte) aumentaría la representatividad de esta. La Comisión rechazó la alegación. Observó que los datos de exportación revisados no influían en la representatividad de la muestra y que se presentaron fuera del plazo establecido para facilitar la información de muestreo. La Comisión también señaló que añadir una cuarta parte a la muestra podría impedir que la investigación se concluyera a tiempo. Por lo tanto, la Comisión confirmó la muestra en una nota para el expediente de libre acceso de 12 de enero de 2022.

- (82) Tras la divulgación final, Biuro Handlowe Netto PLUS Sp. z o.o. Sp. k., Cortina Outlet of Salon Płytek Cezary Krzysztof Dąbrowski y Cortina Outlet of Salon Płytek Izabela Awier («Netto y Cortina» o «Ceramika Netto»⁽⁹⁾) alegaron que la Comisión debería haber investigado a todos los productores exportadores que se presentaron. Según la empresa, la complejidad técnica del caso y las complejas estructuras de los productores exportadores indios que cooperaron no justificaban la limitación de la investigación a una muestra de empresas.
- (83) La Comisión manifestó su desacuerdo. Dado el gran número de productores exportadores indios, de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión podía recurrir al muestreo. La Comisión seleccionó una muestra representativa «que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible», de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Además, Ceramika Netto no formuló observaciones sobre la muestra de productores exportadores indios dentro del plazo aplicable. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

1.4.4. Muestreo de los productores exportadores de Turquía

- (84) Para decidir si era necesario un muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de Turquía que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a la Representación Permanente de Turquía ante la Unión Europea que indicara otros productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación, si los hubiera, o que se pusiera en contacto con ellos.
- (85) Dieciocho (grupos de) productores exportadores de Turquía facilitaron la información solicitada y accedieron a que se les incluyera en la muestra. De conformidad con lo previsto en el artículo 17, apartados 1 y 2, del Reglamento de base, la Comisión anunció mediante una nota para el expediente de libre acceso, publicada el 22 de diciembre de 2021, que había seleccionado una muestra de tres (grupos de) productores exportadores tomando como base el mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible. También se consultó a las autoridades turcas sobre la selección de la muestra preliminar.
- (86) Las autoridades turcas, un grupo de productores exportadores de Turquía y dos asociaciones que representaban los intereses de los fabricantes turcos formularon observaciones sustanciales sobre la muestra preliminar. El grupo de productores exportadores de Turquía propuso el peso (en lugar del volumen en m³) como medida para clasificar a las empresas. Las cuatro partes cuestionaron la muestra propuesta inicialmente y manifestaron dudas sobre los datos facilitados en algunos formularios de muestreo y sobre la admisibilidad de algunas de las partes incluidas en la muestra. Por lo tanto, el 3 de enero de 2022, la Comisión pidió a dos empresas que inicialmente figuraban entre las tres primeras que aclararan determinados datos facilitados en sus formularios de muestreo. Una empresa llevó a cabo una pequeña modificación de los datos presentados inicialmente, pero la otra realizó una modificación importante de esos datos que dio lugar a unos volúmenes de exportación significativamente inferiores. Esta corrección afectó a los tres primeros puestos de la clasificación de las empresas y los grupos. Como consecuencia, el 4 de enero de 2022, la Comisión publicó una nota para el expediente de libre acceso en la que anunciaba una muestra modificada de tres productores exportadores turcos. La Comisión basó la clasificación en m², es decir, la unidad de referencia habitual en el sector de las baldosas de cerámica. La muestra modificada, compuesta por Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. y el grupo compuesto por Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. y Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş, representaba casi el 51 % de las importaciones de baldosas de cerámica procedentes de Turquía (en m³) realizadas durante el período de investigación, según la información disponible en aquel momento. Por tanto, se consideró que la muestra modificada era representativa.
- (87) El grupo turco que formuló observaciones sobre la muestra inicial volvió a pedir que la clasificación se basara en el peso, lo que daría lugar a que ese grupo figurara entre los tres primeros, y recordó que estaba dispuesto a formar parte de la muestra. No se recibió ninguna otra observación sobre la muestra modificada. La Comisión no encontró argumentos convincentes que justificaran el abandono de la unidad de referencia utilizada habitualmente en el sector de las baldosas de cerámica. Por lo tanto, la Comisión confirmó la muestra en una nota para el expediente de libre acceso de 12 de enero de 2022.

1.5. Examen individual

- (88) Cuatro grupos de productores exportadores de la India y cinco grupos de productores exportadores de Turquía solicitaron un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base enviando una respuesta al cuestionario dentro del plazo de treinta días a partir de la notificación de la muestra previsto para ello. La Comisión decidió que examinar esas solicitudes resultaría excesivamente gravoso e impediría concluir la

⁽⁹⁾ Durante el procedimiento, las tres empresas informaron a la Comisión de que se fusionaron en una sola empresa llamada Ceramika Netto Sp. z o.o. Sp.K.

investigación a tiempo. Esto se debía al número de solicitudes, a la compleja estructura empresarial de algunas de las partes solicitantes y al tamaño y la complejidad de la muestra de los productores exportadores investigados. Por lo tanto, se rechazaron las solicitudes de examen individual.

- (89) Mucho más allá del plazo antes mencionado, en agosto de 2022 Ceramika Netto, un importador polaco de baldosas de cerámica, presentó, como anexo a una representación escrita, cartas de dos productores indios en las que solicitaban un examen individual. Estas cartas, que no iban acompañadas de una respuesta al cuestionario y que habían sido presentadas por un tercero seis meses después de que expirara el plazo para las solicitudes de examen individual, no pueden considerarse solicitudes de examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. En cualquier caso, si se hubieran tenido en cuenta, se habrían rechazado por las mismas razones que las solicitudes presentadas correctamente a las que se refiere el considerando 88.

1.6. Solicitud de confidencialidad de los productores de la Unión

- (90) Los denunciantes y quienes respaldaron la denuncia, representados por la CET, solicitaron que sus nombres recibieran un trato confidencial de conformidad con el artículo 19, apartado 1, del Reglamento de base por temor a represalias. La CET señaló que el trato confidencial concedido en la fase previa al inicio del procedimiento debía ampliarse a la investigación.
- (91) A este respecto, los denunciantes y quienes respaldaron la denuncia afirmaron que existía un riesgo de represalias por parte de sus proveedores de materias primas, especialmente de los ubicados en Turquía, por parte de sus clientes de la Unión que también dependían de las importaciones procedentes de los países afectados y por parte de sus clientes de los países afectados.
- (92) La Comisión examinó de manera individual las solicitudes y las pruebas justificativas presentadas por cada empresa. Además, la Comisión señaló que en la investigación relativa a las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China ⁽¹⁰⁾ y en la posterior reconsideración por expiración ⁽¹¹⁾ se concedió confidencialidad para la identidad de los productores de la Unión.
- (93) La Comisión concluyó que existía riesgo de represalias con respecto a cuatro productores de la Unión incluidos en la muestra. Como consecuencia, concedió un trato confidencial a la identidad de estas empresas durante todo el procedimiento.
- (94) Sin embargo, la Comisión constató que, en relación con el productor español Azteca Products & Services, S.L.U. no había riesgo de represalias, por lo que decidió revelar el nombre de la empresa.
- (95) Cabe señalar que la solicitud de confidencialidad presentada por el Grupo VIVES ya se había declarado injustificada en la fase previa al inicio (para la composición del Grupo VIVES, véase el considerando 101).

1.7. Respuestas al cuestionario

- (96) La Comisión envió al denunciante un cuestionario en el que solicitaba los macroindicadores de la industria de la Unión y pidió a los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, a los tres grupos de productores exportadores de la India y a los tres grupos de productores exportadores de Turquía que cumplimentaran los cuestionarios pertinentes. Dado que no se había realizado un muestreo de importadores no vinculados, se invitó a todos los importadores no vinculados y a todos los usuarios a cumplimentar los cuestionarios correspondientes.
- (97) Los cuestionarios para los productores de la Unión, los importadores no vinculados, los usuarios, los productores exportadores de la India y los productores exportadores de Turquía se encontraban disponibles en línea ⁽¹²⁾ el día en que comenzó la investigación.
- (98) La Comisión recibió respuestas al cuestionario de los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, del denunciante, de tres importadores, de un usuario, de los tres grupos de productores exportadores de la India incluidos en la muestra y de los tres grupos de productores exportadores de Turquía incluidos en la muestra.

⁽¹⁰⁾ Reglamento de Ejecución (UE) n.º 917/2011.

⁽¹¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/2179.

⁽¹²⁾ <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2559>.

- (99) Tras el análisis inicial de las respuestas al cuestionario presentadas por los importadores, la Comisión preguntó por la posible relación de estos con los productores de la India y de Turquía. Un importador confirmó que era un socio empresarial legalmente reconocido de un productor de baldosas de cerámica de la India. Por lo tanto, no podía considerarse importador no vinculado y la Comisión no tuvo en cuenta su respuesta al cuestionario.

1.8. Inspecciones *in situ*

- (100) La Comisión recabó y comprobó toda la información que consideró necesaria para la determinación provisional del dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se realizaron inspecciones *in situ* con arreglo a lo previsto en el artículo 16 del Reglamento de base en los locales de las siguientes empresas:

Productores de la Unión y sus comerciantes vinculados y el denunciante

- Cuatro productores de la Unión incluidos en la muestra y, en su caso, sus comerciantes vinculados, a los que se concedió un trato confidencial según se explica en el punto 1.6.
- Azteca Products & Services, S.L.U. y su comerciante vinculado Kerstone, S.L., ambos situados en Alcora, Castellón (España).
- Federación Europea de Fabricantes de Baldosas de Cerámica, Bruselas (Bélgica).

Productores exportadores de la India

- Icon Granito Limited y empresas vinculadas, Morbi (India) («el Grupo Icon»).
- Conor Granito Limited y empresas vinculadas, Morbi (India) («el Grupo Conor»).
- Lavish Granito Limited y empresas vinculadas, Morbi (India) («el Grupo Lavish»).

Productores exportadores de Turquía ⁽¹³⁾

- Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. y empresas vinculadas, Uşak y Estambul (Turquía) («el Grupo Hitit»).
- Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. y empresas vinculadas, Estambul, Bilecik y Söke (Turquía) («el Grupo Bien & Qua»).
- Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. y empresas vinculadas, Bozüyük y Estambul (Turquía) («el Grupo Vitra»).

- (101) La Comisión llevó a cabo verificaciones a distancia de las siguientes partes:

Productores de la Unión y empresas vinculadas

- Cerámica Vives S.A. y Ferraes Cerámica S.A. y sus comerciantes vinculados Vives Azulejos y Gres S.A. y Arcana Cerámica S.A., todos ellos situados en Alcora, Castellón (España) («Grupo VIVES»).

Usuario

- OBI Group Holding SE & Co. KGaA, Wermelskirchen (Alemania).

Comerciantes vinculados a productores exportadores de Turquía

- Vitra Fliesen GmbH & Co. KG, Merzig (Alemania).
- V&B Fliesen GmbH, Merzig (Alemania).

1.9. Período de investigación y período considerado

- (102) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2018 y el final del período de investigación («período considerado»).

⁽¹³⁾ A efectos organizativos, las inspecciones *in situ* a algunas empresas vinculadas tuvo lugar en los locales de la entidad de fabricación.

- (103) El Grupo Bien & Qua y CGCSA impugnaron el período de investigación elegido por la Comisión. Alegaron que no era suficientemente cercano ni inmediato a la fecha de inicio, tal como se establece en el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base. También alegaron que la pandemia de COVID-19 había hecho que el año 2020 fuera excepcional, que se caracterizara por una importante volatilidad del mercado y, por tanto, que no fuera representativo como tal a efectos de determinar el dumping y el perjuicio de manera objetiva. Por estas razones, el Grupo Bien & Qua señaló que la Comisión debería haber elegido entre el 1 de octubre de 2020 y el 30 de septiembre de 2021 como período de investigación y entre el 1 de enero de 2017 y el 30 de septiembre de 2021 como período considerado.
- (104) El artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base no exige un período suficientemente inmediato, sino que establece que el período de investigación elegido por la Comisión «no deberá ser normalmente inferior a los seis meses inmediatamente anteriores a la apertura del procedimiento». El período de investigación elegido por la Comisión se ajustaba plenamente a dicho apartado. Al llevar a cabo la investigación, la Comisión tuvo en cuenta los efectos de la pandemia de COVID-19 (véase en concreto el punto 5.2.5 del presente Reglamento). A este respecto, la Comisión señaló que el Grupo Bien & Qua no aportó pruebas de por qué el período que sugirieron habría dado lugar a conclusiones más adecuadas, en particular habida cuenta de que también se vio afectado por la volatilidad del mercado provocada por la pandemia de COVID-19. Estas alegaciones quedaron desestimadas.
- (105) Tras la divulgación final, dos partes interesadas turcas, Yurtbay Seramik y Sogutsen Seramik, reiteraron que, al fijar el período de investigación, la Comisión no eligió un período lo suficientemente cercano a la fecha de inicio y, por lo tanto, no examinó los datos más recientes disponibles.
- (106) Esta alegación ya se abordó (véanse los considerandos 103 y 104). Dado que las partes no presentaron nuevos argumentos, la Comisión confirmó el rechazo de la alegación.

1.10. No imposición de medidas provisionales

- (107) De conformidad con lo previsto en el artículo 7, apartado 1, del Reglamento de base, el plazo para la imposición de medidas provisionales concluyó el 12 de agosto de 2022. El 15 de julio de 2022, en virtud de lo previsto en el artículo 19 bis, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión informó a las partes interesadas de su intención de no imponer medidas provisionales y les dio la oportunidad de presentar información adicional o de ser oídas. Un grupo de productores exportadores turcos recordó que había solicitado un examen individual y se refirió de nuevo a los efectos que podrían tener las medidas para sus inversiones en la Unión. Un importador presentó una solicitud de examen individual de sus socios comerciales de la India (véase el considerando 89). En una audiencia, dicho importador también facilitó información adicional sobre su modelo de negocio y sobre las repercusiones de las posibles medidas para sus actividades. Además, la Comisión organizó una audiencia sobre la definición del producto con un productor exportador indio.
- (108) Dado que no se impusieron medidas antidumping provisionales, no se llevó a cabo ningún registro de las importaciones.

1.11. Procedimiento posterior

- (109) La Comisión siguió solicitando y verificando toda la información que consideró necesaria para formular sus conclusiones definitivas.
- (110) Tras analizar los datos recogidos y verificados, la Comisión informó al Grupo Bien & Qua de su intención de aplicar los datos disponibles a determinadas partes de sus respuestas al cuestionario, de conformidad con lo previsto en el artículo 18 del Reglamento de base. La Comisión ofreció a la empresa la oportunidad de presentar observaciones. Las razones para la aplicación de los datos disponibles y las observaciones formuladas por la empresa se abordan en el punto 3.2.1 del presente Reglamento.
- (111) A la hora de extraer las conclusiones definitivas, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones formuladas por las partes interesadas.
- (112) El 28 de octubre de 2022, la Comisión informó a todas las partes interesadas de los hechos y las consideraciones principales en base a los que tenía la intención de imponer un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía («divulgación final»). Se concedió a todas las partes un plazo para formular observaciones en relación con la divulgación final.

- (113) Un productor exportador de Turquía incluido en la muestra recibió una aclaración sobre su divulgación final, ya que un error material en una parte de la divulgación había dado lugar a una contradicción con otro elemento de esta. Un productor exportador de Turquía incluido en la muestra y dos productores exportadores de la India incluidos en la muestra recibieron divulgaciones finales adicionales. Además, dado que algunas de las observaciones recibidas tras la divulgación final dieron lugar a una revisión de los márgenes de dumping, subcotización y perjuicio, así como a las conclusiones de la Comisión sobre el perjuicio y la causalidad, el 5 de diciembre de 2022 la Comisión envió una divulgación parcial adicional («divulgación parcial adicional») a todas las partes interesadas.
- (114) Tras la divulgación final y las divulgaciones adicionales, se recibieron observaciones de todos los productores exportadores incluidos en la muestra, de varios productores exportadores no incluidos en la muestra de los dos países afectados, de las autoridades turcas, de las autoridades indias, del denunciante y de tres importadores de la Unión. La Comisión celebró audiencias con dos productores exportadores de Turquía incluidos en la muestra, varios productores exportadores de Turquía no incluidos en la muestra y su asociación, las autoridades turcas, los tres productores exportadores de la India incluidos en la muestra, un grupo de productores exportadores de la India no incluidos en la muestra, las autoridades indias y un importador de la Unión. El consejero auditor celebró una audiencia con Ceramika Netto.

2. PRODUCTO INVESTIGADO, PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto investigado

- (115) El producto investigado son las placas y baldosas de cerámica para pavimentación o revestimiento, los cubos, dados y artículos similares de cerámica para mosaicos, incluso con soporte, y las piezas de acabado de cerámica, clasificados actualmente con los códigos NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 y 6907 40 00 («el producto investigado»).
- (116) Las baldosas de cerámica son losas de material cerámico utilizadas en interiores y exteriores para recubrir suelos y paredes (por ejemplo, encimeras, etc.). Las baldosas de cerámica tienen diferentes tamaños, desde mosaicos hasta grandes losas cuyos lados tienen una longitud igual o superior a 3 m. La superficie puede ser lisa por naturaleza, haberse pulido por medios mecánicos, ser rugosa o tener relieve para fines especiales (por ejemplo, baldosas táctiles o antideslizantes). Las baldosas de cerámica pueden estar esmaltadas o no o contener decoración en el cuerpo cerámico realizada con mezclas especiales. Los esmaltes son mezclas de diversos materiales y compuestos (vidrio, caolín, arena silíceo, óxidos, pigmentos colorantes, etc.) y confieren a las baldosas de cerámica propiedades estéticas y técnicas que el cuerpo no puede aportar en la medida necesaria. Las baldosas de cerámica pueden estar rectificadas o no. La rectificación es un proceso consistente en esmerilar los bordes con precisión por medios mecánicos después de la cocción.
- (117) El cuerpo de una baldosa de cerámica se compone principalmente de una mezcla de arcillas, feldespatos, arenas, carbonatos y caolines. La mezcla de materias primas se muele en seco o habiéndose humidificado previamente. Si la mezcla se tritura en húmedo, posteriormente se seca por pulverización para reducir su contenido de humedad. Las materias primas molidas se mezclan hasta obtener una pasta homogénea. Las baldosas se forman a partir de esta pasta mediante prensado o extrusión en seco. A continuación, el cuerpo formado de la baldosa se seca en secadores horizontales o verticales, tras lo que podrán aplicarse los esmaltes. Por último, las baldosas se cuecen en un horno. El proceso de cocción consta de tres fases: precalentamiento, cocción y enfriado. Después de la cocción se llevan a cabo los tratamientos adicionales, como el pulido o la rectificación.
- (118) La norma europea EN 14411, que establece definiciones, una clasificación, características y criterios de marcado, divide las baldosas de cerámica en grupos en función de su índice de absorción de agua y de su proceso de formación. Sus características técnicas incluyen la resistencia mecánica y la resistencia a la abrasión.

2.2. Producto afectado

- (119) El producto afectado es el producto investigado originario de la India y de Turquía («producto afectado»).

2.3. Producto similar

- (120) La investigación puso de manifiesto que los siguientes productos presentan las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y que se destinan a los mismos usos básicos:
- el producto afectado cuando se exporta a la Unión,
 - el producto investigado fabricado y vendido en el mercado interno de los países afectados, y
 - el producto investigado fabricado y vendido en la Unión por la industria de la Unión.

- (121) Por consiguiente, la Comisión decidió que esos productos son productos similares a efectos del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

2.4. Alegaciones relativas a la definición del producto

- (122) Varios productores indios y sus asociaciones y el Consejo y la Asociación indios presentaron alegaciones relativas a la definición del producto. Las partes solicitaron que se excluyeran de la definición del producto investigado las baldosas de doble carga, las losas de gran tamaño, las baldosas especiales (baldosas de alto brillo, baldosas de gran profundidad, baldosas para tallar y baldosas con superficie granular) y las baldosas fabricadas mediante rodillos prensos y que, por lo que se refiere a las baldosas de pared, solo se mantuvieran en la definición del producto las baldosas de cocción única. En una audiencia celebrada después de que la Comisión informara a las partes de que no impondría medidas provisionales, un productor exportador reiteró su solicitud de que se excluyeran las losas de gran tamaño.
- (123) La CET alegó que, a fin de decidir si un determinado tipo de baldosas de cerámica se incluye en el alcance de la presente investigación, debería utilizarse la definición del término «baldosas de cerámica» recogida en la norma internacional ISO 13006:2018. Dicha norma define las baldosas de cerámica como losas finas fabricadas con arcillas u otras materias primas inorgánicas que generalmente se utilizan como recubrimiento para suelos y paredes, que por lo general se forman mediante extrusión (A) o prensado (B) a temperatura ambiente, pero que también pueden formarse mediante otros procedimientos (C), tras lo que se secan y se cuecen a una temperatura adecuada para que adquieran las propiedades requeridas. El denunciante observó que esta definición abarcaba diferentes tipos de baldosas de cerámica que presentaban las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y se destinaban a los mismos usos básicos. En lo relativo al uso, la CET alegó que esta definición permite incluir usos distintos del revestimiento de suelos y paredes.
- (124) La Asociación y el Consejo indios y los productores exportadores indios señalaron que debían excluirse de la definición del producto las baldosas de cerámica cuya longitud lateral fuera de 120 cm o superior («las losas de gran tamaño»). Las partes alegaron que las losas de gran tamaño se fabricaban utilizando un proceso y un equipo de fabricación diferentes y tenían unos costes de producción, unos precios, unas aplicaciones finales, una percepción del consumidor y unos parámetros técnicos distintos (por ejemplo, el peso de una losa de gran tamaño por metro cuadrado era superior al de una baldosa estándar). Las partes también afirmaron que las losas de gran tamaño no se utilizaban para revestir suelos o paredes.
- (125) En lo relativo al proceso de fabricación, varios productores exportadores indios alegaron que debían excluirse las baldosas de cerámica fabricadas utilizando rodillos prensos. Las partes explicaron que esta tecnología se utilizaba para fabricar baldosas de cerámica de grandes dimensiones. Por lo tanto, se entendió que dichas partes también solicitaban de manera efectiva la exclusión de las losas de gran tamaño. Un productor exportador indio, Lioli Ceramica Private Limited («Lioli»), también alegó que las empresas que fabricaban losas de gran tamaño normalmente no producían baldosas estándar. Añadió que las diferencias en lo relativo al proceso de fabricación radicaban en la mezcla de materias primas empleada, en la temperatura más elevada a la que se cocían las losas de gran tamaño, en la incorporación de redes en la parte posterior de las losas de gran tamaño y en la presión a la que se envasaban las losas de gran tamaño.
- (126) Asimismo, Lioli alegó que, en comparación con las baldosas estándar, las losas de gran tamaño tenían características físicas, químicas y técnicas diferentes y otros canales de distribución, así como que estos dos productos no competían entre sí ni eran intercambiables. Esta empresa fabricaba losas de gran tamaño utilizadas principalmente para encimeras de cocina o para instalaciones para cuartos de baño. La empresa alegó que dichas losas podían utilizarse como revestimiento de suelos y paredes. Sin embargo, las baldosas estándar no podían utilizarse como encimeras ni para instalaciones para cuartos de baño. Por lo tanto, no existía una relación de intercambiabilidad y competencia entre ambos productos. Según esta empresa, las losas de gran tamaño y las baldosas estándar se vendían a través de distintos canales: las tiendas que vendían encimeras no comercializaban baldosas estándar, y no todas las tiendas que comercializaban baldosas estándar vendían también encimeras. En cuanto a las características físicas, el productor exportador se refirió a las dimensiones y al grosor de las losas de gran tamaño, que eran superiores a las de las baldosas estándar, al aspecto diferente que tiene la superficie cuando se reviste con losas de gran tamaño o con baldosas estándar y a la incorporación de redes en la parte trasera de las losas de gran tamaño con miras a su instalación. Por lo que se refiere a las características químicas y técnicas, la empresa alegó que las losas de gran tamaño debían someterse a ensayos debido a que entrarían en contacto con alimentos y que tenían un índice de absorción de agua más bajo y una mayor resistencia a la abrasión y los arañazos.
- (127) Además de los argumentos descritos en los considerandos 125 y 126, el productor exportador indio afirmó en una audiencia que, en comparación con las baldosas pequeñas, las losas de gran tamaño requerían un almacenamiento, una manipulación, unas herramientas de corte, unos métodos de instalación, unos instrumentos y unos profesionales distintos. Por último, la parte interesada recordó que la denuncia no contenía ninguna prueba de dumping en lo relativo a las losas de gran tamaño originarias de la India.

- (128) El denunciante alegó que en la Unión se producían losas de gran tamaño en cantidades suficientes y que sería incorrecto suponer que las losas de gran tamaño de la India no eran comparables a las fabricadas por la industria de la Unión. De hecho, los primeros en elaborar y comercializar losas de gran tamaño fueron los productores de la Unión. El tamaño de la baldosa en sí mismo no influía en las características químicas y técnicas. De hecho, la composición química de las losas de porcelana de gran tamaño era comparable a la de otras baldosas de porcelana. La definición de «baldosas de cerámica» que figura en la norma ISO 13006:2018 no incluye características técnicas como la absorción de agua, la resistencia y la durabilidad. Sin embargo, la absorción de agua era una de las características que definían a varios tipos de baldosas de cerámica (las baldosas de porcelana presentaban una absorción de agua inferior al 0,5 %). Una baldosa de porcelana pequeña presentaba una absorción de agua similar a la de una losa de porcelana de gran tamaño. El denunciante señaló que la sugerencia de que solo debían someterse a ensayos las losas de gran tamaño debido a que entrarían en contacto con alimentos también era errónea. Según la CET, incluso las baldosas de porcelana de menor tamaño utilizadas, por ejemplo, en cocinas industriales o en instalaciones de fabricación de alimentos requerían niveles similares de higiene y seguridad. Por último, la CET alegó que el proceso de fabricación, es decir, los rodillos prensos utilizados para las losas de gran tamaño, en comparación con la prensa hidráulica utilizada para las baldosas estándar, no alteraba las características físicas, químicas y técnicas básicas del producto final.
- (129) La investigación confirmó que en la Unión también se fabricaban losas de gran tamaño. De hecho, dos de los productores de la Unión incluidos en la muestra fabricaban este tipo de losas. Por lo tanto, las losas de gran tamaño importadas de la India competían con las producidas por la industria de la Unión. A este respecto, los tipos de producto definidos para los fines de la presente investigación reflejaban, entre otras, características como el tamaño de la superficie de trabajo y la absorción de agua. Esta definición de los tipos de producto permitía realizar una comparación ecuánime y garantizaba que no se compararan las losas de gran tamaño con las baldosas de cerámica de menor tamaño. La inclusión del tamaño de la superficie de trabajo a la hora de determinar los tipos de producto garantizó además que se tuvieran en cuenta las diferencias en términos de coste de producción existentes entre los rodillos prensos y la prensa hidráulica. Por lo que se refiere a la falta de pruebas de dumping, la Comisión consideró que la denuncia contenía suficientes indicios razonables de la existencia de importaciones objeto de dumping del producto afectado originarias de la India. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (130) Tras la divulgación final, Lioli reiteró su solicitud de que se excluyeran las losas de gran tamaño, es decir, las baldosas fabricadas utilizando el proceso de fabricación de rodillos prensos. La empresa recordó que la fabricación de losas de gran tamaño incluía un paso adicional: la incorporación de redes en la parte trasera. Además, la empresa presentó un artículo de investigación que exponía los resultados de los ensayos de losas de gran tamaño. La investigación puso de manifiesto, entre otras cosas, que la absorción de agua de las losas de gran tamaño era inferior al 0,1 %.
- (131) Las autoridades indias y dieciséis productores exportadores indios apoyaron la exclusión de las losas de gran tamaño a efectos de una comparación ecuánime.
- (132) La CET reiteró su oposición y sus argumentos en contra de la exclusión de las losas de gran tamaño de la definición del producto.
- (133) La Comisión recordó que las losas de gran tamaño tienen características físicas, químicas y técnicas similares a las de otros tipos de baldosas de cerámica. Además, en la Unión se producían losas de gran tamaño, incluidos dos productores de la Unión incluidos en la muestra. De hecho, la investigación citada por Lioli se llevó a cabo sobre losas de gran tamaño producidas por tres fabricantes en Italia y España. No se demostró que las losas de gran tamaño producidas en la India no fueran comparables a las losas de gran tamaño producidas en la Unión. A este respecto, la Comisión garantizó una comparación ecuánime, ya que incluyó el tamaño de la superficie de trabajo de las baldosas de cerámica en la definición de los tipos de producto. Por consiguiente, la Comisión confirmó el rechazo de esta solicitud de exclusión.
- (134) Las asociaciones y los productores indios alegaron que las baldosas de doble carga debían excluirse de la definición del producto. Las baldosas de doble carga se fabricaban mediante la fusión de dos capas. La capa superior contenía los pigmentos y presentaba un grosor de entre 3 y 4 mm. La capa inferior estaba constituida por el cuerpo base. Según las partes, las baldosas de doble carga eran más gruesas que las baldosas para suelos estándar, requerían poco mantenimiento, eran sumamente duraderas, presentaban una calidad superior y se vendían a precios más altos.
- (135) Con respecto a esta alegación, la CET afirmó que las partes no aportaron ningún elemento que sugiriera que las baldosas de doble carga no tuvieran las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas que las demás baldosas. El denunciante señaló además que las baldosas de doble carga se ajustaban a la definición de «baldosas de cerámica» que figura en la norma ISO 13006:2018. Por último, la CET hizo hincapié en que, en lo relativo al

espesor, la denuncia describía el producto como de un grosor de entre aproximadamente 3 mm para algunas baldosas de cerámica destinadas al revestimiento de paredes y 20-30 mm para las baldosas extruidas y de cerámica utilizadas para suelos elevados o gruesos ⁽¹⁴⁾, de modo que en la definición del producto de la denuncia se incluían las baldosas de cerámica de mayor espesor.

- (136) Esta alegación fue desestimada. Las baldosas de cerámica de doble carga se fabricaban con las mismas materias primas y utilizando los mismos procesos de fabricación que las demás baldosas de cerámica, por lo que presentaban las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas. El espesor (y otros criterios) pueden variar en función del uso final, y en el alcance de la investigación definido en el anuncio de inicio se incluían todas las baldosas de cerámica, independientemente de su grosor. El hecho de que las baldosas de doble carga se fabricaran mediante la fusión de dos capas de baldosa, de modo que eran más gruesas que la mayoría de las baldosas estándar y, por lo tanto, ofrecían una mayor resistencia y durabilidad, lo que hacía que resultaran idóneas para las zonas con un elevado volumen de tráfico, no justificaba su exclusión. Su uso final —el revestimiento de suelos— era el mismo que el de otras baldosas de cerámica que presentaban las mismas características y con las que eran intercambiables, ya que un cliente puede optar por una u otra.
- (137) El Consejo y la Asociación indios y los productores exportadores indios alegaron además que determinadas baldosas especiales, como las baldosas de alto brillo, las baldosas de gran profundidad, las baldosas para tallar y las baldosas con superficie granular (el denominado «acabado granulado»), debían excluirse de la definición del producto debido a que su coste de producción y, por lo tanto, su precio de venta eran más altos que los de las demás baldosas de cerámica. La diferencia de coste y precio se debía al uso de materias primas adicionales. Las partes también señalaron que las baldosas con acabado granulado tienen características diferentes de las demás baldosas, ya que ocultan bien la suciedad y son antideslizantes. Además, tal como afirmaron los productores indios, el proceso de fabricación de las baldosas con acabado granulado era especial y más avanzado.
- (138) El denunciante señaló que las baldosas especiales referidas se ajustaban a la definición de «baldosas de cerámica» de la norma ISO 13006:2018. La principal diferencia entre las baldosas especiales y las demás baldosas radicaba en su diseño. Por ejemplo, el acabado granulado se aplicaba después de que ya se hubiera producido el cuerpo de la baldosa, por lo que el diseño especial no modificaba las características físicas, químicas y técnicas básicas de las baldosas. Además, el hecho de que se agregara otra materia prima solo repercutió de manera marginal en el coste de producción. Por último, la industria de la Unión también producía estas baldosas especiales, de modo que se encontraban en competencia directa y causaban un perjuicio para los productores de la Unión. La industria de la Unión conocía en detalle el proceso de fabricación, que se describió específicamente en la denuncia ⁽¹⁵⁾.
- (139) Esta alegación fue desestimada. Las baldosas con acabado granulado presentan las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas que las demás baldosas. Ninguna de las partes presentó pruebas que demostraran lo contrario. Las baldosas con acabado granulado también eran intercambiables con otras baldosas. Si bien su diseño especial puede hacer que resulten idóneas para algunos usos, como el revestimiento de suelos de cocina debido a sus propiedades antideslizantes, estos usos eran los mismos que los de las demás baldosas.
- (140) Tras la divulgación final, dieciséis productores exportadores indios reiteraron su solicitud de exclusión de las baldosas con superficie granular (es decir, baldosas con acabado granulado) basándose en su alegación de que no existía en la Unión una capacidad de producción suficiente para las baldosas de cerámica con este acabado.
- (141) La Comisión señaló que las empresas no aportaron ninguna prueba relativa a la supuesta insuficiente capacidad de producción de baldosas con acabado granulado en la Unión. Esta alegación fue desestimada.
- (142) Por último, los productores indios y el Consejo y la Asociación indios alegaron que, en cuanto a las baldosas de pared, la definición del producto debía limitarse a las baldosas de cocción única. Las partes indicaron que las baldosas de pared de doble cocción eran un producto de gama alta que requería mejores materias primas y conllevaba unos costes de producción más elevados.
- (143) El denunciante señaló que las baldosas de pared de doble cocción se ajustaban a la definición de «baldosas de cerámica» de la norma ISO 13006:2018. Además, afirmó que la calidad de las materias primas no era un motivo de exclusión legítimo. Por el contrario, las baldosas de pared de doble cocción fabricadas por los productores exportadores indios y exportadas a la Unión competían directamente con las baldosas de este tipo fabricadas por la industria de la Unión, por lo que era necesario que permanecieran en la definición del producto. La CET señaló que los productores de la Unión incluidos en la muestra fabricaban baldosas de pared de doble cocción.

⁽¹⁴⁾ Resumen de la denuncia, p. 1.

⁽¹⁵⁾ Anexos 5 y 20 de la denuncia.

- (144) La Comisión constató que las baldosas de pared de doble cocción fabricadas por los productores exportadores indios no diferían de las fabricadas por la industria de la Unión en lo relativo a sus características físicas, químicas y técnicas básicas y a su uso. Además, la definición de los tipos de producto distinguía entre las baldosas de cocción única y las de doble cocción, garantizándose de este modo una comparación ecuánime. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (145) Además de las exclusiones de la definición del producto anteriormente mencionadas, los productores indios, entre los que figuraban dos de las empresas incluidas en la muestra, sugirieron que la definición de los tipos de producto a efectos de una comparación ecuánime debía tener en cuenta la absorción de agua, el proceso de fabricación (rodillos prensos o prensa hidráulica), la anchura, la longitud, el grosor, el tipo de revestimiento (esmaltado o no), el tipo de esmaltado (brillo, alto brillo, mate o granulado) y el acabado (pulido o sin pulir).
- (146) La Comisión señaló que la definición de los tipos de producto ya incluía la absorción de agua, la anchura y la longitud de la superficie de trabajo, el grosor, el esmaltado y el pulido. Dado que para fabricar losas de gran tamaño se utilizaban rodillos prensos, la característica correspondiente al tamaño de la superficie de trabajo permitía implícitamente diferenciar los dos procesos de fabricación. La Comisión también tuvo en cuenta la coloración del cuerpo, la rectificación y la coherencia con una norma de calidad equivalente a la norma ISO 13006:2018. La Comisión consideró que estas características eran suficientes para reflejar las diferencias de costes y precios existentes entre los distintos tipos de producto y, por lo tanto, para garantizar una comparación ecuánime. Por consiguiente, la Comisión rechazó la propuesta de modificar la definición de los tipos de producto.
- (147) Tras la divulgación final, el Grupo Conor reiteró la alegación a la que se hace referencia en el considerando 145, en particular argumentando que la Comisión había considerado erróneamente que la diferencia en el coste y el precio de venta de los productos no se diferenciaba con el cambio en la característica física de los productos de tipo de esmaltado. La conclusión de la Comisión de que los ajustes de las características físicas eran suficientes para reflejar las diferencias de costes y precios entre los distintos tipos de producto y garantizar así una comparación ecuánime no se sustentaría en los hechos presentados por el Grupo Conor en sus observaciones a la Comisión. Por lo tanto, alegó que el rechazo del NCP sugerido por el Grupo Conor no estaba justificado y era incoherente con el artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base.
- (148) Se rechazó la alegación. La Comisión no pudo demostrar, basándose en el coste de producción comunicado por el Grupo Conor, que existiera una diferencia sustancial constante en los costes de producción de los productos «mate», «brillo» o «granulado». Además, la alegación reiterada del Grupo Conor no se vio corroborada por ningún análisis adicional que la apoyara. Por razones de confidencialidad, solo se transmitieron más detalles sobre el razonamiento de la Comisión a este respecto al Grupo Conor.
- (149) Tras la divulgación final, Serapool Porselen, un productor turco de baldosas de cerámica, preguntó por la definición del producto y alegó que debían excluirse las baldosas para piscinas. La empresa alegó que las baldosas para piscinas tenían una menor absorción de agua (0,3 % – 0,5 %) que otras baldosas de porcelana (0,5 %), se producían a petición de clientes que toman decisiones basadas en la calidad y el diseño por encima del precio, se vendían a través de diferentes canales de distribución (por ejemplo, contacto directo con el cliente sin la participación de mayoristas) y tenían propiedades especiales (revestimiento que impide la formación de bacterias, resistencia y durabilidad superiores).
- (150) La Comisión señaló que, tal como se especifica en el punto 2 del anuncio de inicio, el plazo para la presentación de información sobre la definición del producto, incluidas las solicitudes de exclusión, era de diez días a partir del inicio del procedimiento, es decir, el 23 de diciembre de 2021. Serapool Porselen presentó su alegación el 9 de noviembre de 2022, es decir, diez meses y medio después del plazo. En esta fase de la investigación, la Comisión no pudo evaluar si las baldosas para piscinas tenían características tan distintas que justificaran una exclusión de la definición del producto. No obstante, la investigación puso de manifiesto que las baldosas de porcelana fabricadas por los productores de la Unión incluidos en la muestra tenían una absorción de agua inferior al 0,5 %. Por lo tanto, no pudo aceptarse el argumento relativo a las diferencias en la absorción de agua entre las baldosas para piscinas y otras baldosas de porcelana. Además, la exclusión de las baldosas basada en su uso potencial y no en una propiedad o característica específica haría que las medidas fueran susceptibles de elusión. Por consiguiente, la Comisión aclaró que las baldosas para piscinas estaban cubiertas por la investigación y rechazó la solicitud de que se excluyeran de la definición del producto.

3. DUMPING

3.1. India

3.1.1. Valor normal

- (151) En primer lugar, la Comisión examinó si el volumen total de ventas internas de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas internas son representativas cuando el volumen total de las ventas del producto similar a clientes independientes en el mercado interno por productor exportador representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del producto afectado durante el período de investigación. Según este criterio, las ventas totales de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra del producto similar en el mercado interno eran representativas.
- (152) Posteriormente, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los vendidos para su exportación a la Unión. Para tal fin, la Comisión excluyó las transacciones de calidad inferior de las ventas internas utilizadas para calcular el valor normal. Durante el proceso de fabricación, tras llevar a cabo el control de calidad ocular, los productores exportadores catalogan las baldosas de cerámica cuya calidad no es perfecta como de calidad «subóptima». Estas baldosas de calidad inferior se venden en el mercado interno con importantes descuentos, mientras que a la Unión solo se venden las baldosas de primera calidad. Con el fin de realizar una comparación ecuánime con el precio aplicado a la Unión, al calcularse el valor normal solo se han incluido las ventas en el mercado interno de baldosas de primera calidad. Todos los productores exportadores incluidos en la muestra vendieron baldosas de calidad subóptima en el mercado interno, mientras que para su exportación a la Unión únicamente vendieron baldosas de primera calidad.
- (153) Tras la divulgación final, el Grupo Conor alegó a este respecto que la Comisión decidió añadir por propia iniciativa la calidad del producto como parámetro de comparación, sin haberlo considerado como característica de los NCP en ninguna fase del procedimiento. Por lo tanto, la aplicación de la metodología de los NCP por parte de la Comisión quedaría invalidada, ya que se rechazaron los cambios en los NCP propuestos por el Grupo Conor (véase el punto 2.4), mientras que una característica física que no había sido propuesta por ninguna parte interesada se incorporó a la metodología para llevar a cabo una comparación con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.
- (154) Hubo que rechazar esta alegación. La Comisión solo tuvo conocimiento durante las inspecciones realizadas en la India de que las ventas de calidad subóptima se realizaron en cantidades no insignificantes en el mercado interno, mientras que dichas baldosas no se exportaron. Mediante una inspección ocular, los funcionarios de la Comisión sobre el terreno en la India pudieron demostrar que las baldosas subóptimas eran de una calidad claramente inferior a la de las baldosas de primera calidad. Los precios facturados por estas ventas eran en general inferiores a los precios de las ventas de primera calidad de los tipos de producto correspondientes. En las facturas de ventas internas, dichas ventas podían identificarse claramente. Mantener estas ventas subóptimas en las ventas internas utilizadas para evaluar el valor normal entraría en conflicto con la realización de una comparación ecuánime de productos similares.
- (155) Posteriormente, la Comisión examinó si las ventas internas realizadas por cada productor exportador incluido en la muestra de cada tipo de producto que fuera idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas internas de un tipo de producto son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable. La Comisión concluyó que las ventas internas de una parte de los tipos de producto vendidos eran representativas. Algunos tipos de producto solo se vendieron en volúmenes no representativos en el mercado interno, es decir, en volúmenes inferiores al 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable.
- (156) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto vendido en volúmenes representativos a clientes independientes realizadas en el mercado interno durante el período de investigación a fin de decidir si utilizaría las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.

- (157) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto, y
 - el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.
- (158) En este caso, el valor normal es la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto efectuadas en el mercado interno durante el período de investigación.
- (159) El valor normal es el precio real en el mercado interno por tipo de producto únicamente de las ventas rentables de los tipos de producto efectuadas en dicho mercado durante el período de investigación cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o
 - el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.
- (160) El análisis de las ventas internas mostró que, dependiendo del tipo de producto, entre el 9 y el 60 % de las ventas internas del Grupo Conor y entre el 0 y el 100 % de las ventas internas del Grupo Icon y del Grupo Lavish, respectivamente, eran rentables, y que el precio de venta medio ponderado era superior al coste de producción, siempre que más del 5 % de las ventas internas del producto correspondiente fueran rentables. En consecuencia, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas internas realizadas durante el período de investigación o como la media ponderada únicamente de las ventas rentables.
- (161) Para los tipos de producto cuyo precio de venta medio ponderado era inferior al coste de producción, el valor normal se calculó como la media ponderada de las ventas rentables de ese tipo de producto.
- (162) Cuando no existían ventas de un tipo de producto del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales o cuando un tipo de producto no se había vendido en cantidades representativas en el mercado interno, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (163) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron registrado durante el período de investigación:
- la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos realizados por cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron en relación con las ventas internas del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación, y
 - la media ponderada del beneficio obtenido por cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron como resultado de las ventas internas del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación.
- (164) En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interno, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado respecto de esos tipos. En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en absoluto en el mercado interno, se sumaron los gastos de venta, generales y administrativos medios ponderados y el beneficio medio ponderado de todas las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado.

3.1.2. Precio de exportación

- (165) Los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión tanto directamente a clientes independientes como a través de empresas vinculadas de la India.
- (166) Por lo tanto, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.1.3. Comparación

- (167) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra sobre la base del precio franco fábrica.

- (168) Cuando la necesidad de garantizar una comparación ecuatoria lo justificaba, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a la comparabilidad de estos, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Los ajustes en los costes de flete, seguro, manipulación y crédito y los gastos bancarios se dedujeron de los precios de venta internos o de exportación comunicados y se consideraron justificados. Se rechazaron las solicitudes de ajustes para tener en cuenta los costes de crédito en lo relativo a las ventas internas, ya que ni la factura ni el contrato de venta dejaban claras las condiciones de pago.
- (169) Los productores incluidos en la muestra vendieron el producto afectado tanto directamente como a través de productores/comerciantes vinculados para su exportación a la UE. En este segundo caso, es decir, cuando las ventas se realizaron a través de productores/comerciantes vinculados, los precios de estas transacciones se han ajustado para tener en cuenta el margen obtenido por los productores/comerciantes vinculados de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. Con respecto a estas transacciones comerciales, la Comisión calculó un margen medio ponderado único que equivalía a la diferencia entre los precios de compra a proveedores no vinculados de la India y los precios de reventa posteriores aplicados a clientes independientes de la Unión. La Comisión optó por un margen medio ponderado único para los comerciantes de los tres grupos incluidos en la muestra con el fin de garantizar que los volúmenes de la ecuación fueran ampliamente representativos y garantizaran un resultado fiable. Este margen se ajustó debidamente para excluir la doble contabilización de los ajustes ya realizados y es neto de estos ajustes deducidos del precio de exportación de dichos comerciantes vinculados. Con miras a garantizar la confidencialidad, se facilitó más información sobre el ajuste como parte de las divulgaciones específicas para cada empresa.
- (170) Tras la divulgación final, el Grupo Lavish alegó que, dado que la Comisión tenía la intención de rechazar el margen obtenido de las transacciones con partes vinculadas porque no se consideraba que fueran en condiciones de plena competencia, el ajuste del margen de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base debe basarse en la comisión real pagada por el Grupo Lavish por las ventas de exportación a la Unión a un agente no vinculado por desempeñar las funciones de un agente sobre la base de una comisión.
- (171) Hubo que rechazar esta alegación. Las transacciones en cuestión consistían en exportaciones del producto afectado que se compraron a productores vinculados dentro del Grupo Lavish. Estas transacciones son similares a las exportaciones del producto afectado que se compraron a proveedores no vinculados en la India, y en su mayor parte son semejantes. En tales casos, el comerciante exportador recibe un margen a tenor del artículo 2, apartado 10, letra i), párrafo segundo, del Reglamento de base. En cambio, los ingresos por comisiones a que se refiere el artículo 2, apartado 10, letra i), párrafo segundo, del Reglamento de base están sujetos a condiciones contractuales específicas. A diferencia de un comerciante, un agente que trabaja sobre la base de una comisión no compra y revende el producto en cuestión, sino que se limita a negociar la transacción entre vendedor y comprador. Además, según la práctica de la Comisión, los ajustes del margen se calcularon sistemáticamente sobre la base del margen recibido por el comerciante en cuestión, es decir, un importe en concepto de gastos de venta, generales y administrativos más un beneficio. Dado que el actual margen que se obtuvo cuando el comerciante exportador compró a un productor vinculado no era fiable habida cuenta de la relación entre las partes afectadas, la Comisión tuvo que sustituirlo por un margen que reflejara las condiciones de plena competencia, es decir, el margen que un comerciante exportador recibiría al comprar a proveedores no vinculados en la India.
- (172) El Grupo Conor y las autoridades indias alegaron que el ajuste del margen del precio de exportación es incoherente con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. Alegaron que el ajuste del precio de exportación debido al margen recibido por un comerciante con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base se aplicó sin demostrar que las actividades comerciales dentro de empresas vinculadas dieran lugar a una diferencia en la comparabilidad de los precios entre el mercado interno y el mercado de exportación (artículo 2, apartado 10, tercera frase, del Reglamento de base).
- (173) Esta alegación se consideró errónea. La investigación confirmó la existencia de un margen para las ventas de exportación, mientras que no existía uno para las ventas internas, lo que creaba una diferencia en la comparabilidad de los precios en el sentido del artículo 2, apartado 10, tercera frase, del Reglamento de base, que debía compensarse de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), de dicho Reglamento.
- (174) Además, el Grupo Conor alegó que, al aplicar el ajuste, la Comisión no le había solicitado expresamente información ni se le pidió que demostrara si estos precios eran o no en condiciones de plena competencia (es decir, si los precios eran fiables o no). Según el Grupo Conor, todas las pruebas indicaban que todas las transacciones en el seno de este grupo se realizaban en condiciones de plena competencia. A la luz de lo anterior, consideró que la aplicación del margen mencionado no estaba justificada.

- (175) En relación con este argumento, la Comisión constató que el comerciante más importante del Grupo Conor (en términos de volumen de las exportaciones totales de la UE) compraba el producto afectado a proveedores vinculados a precios superiores entre un [10 y un 15 %] a los de proveedores no vinculados. Además, el margen obtenido sobre las baldosas de cerámica exportadas a la Unión después de haber sido compradas a proveedores no vinculados era más de dos veces superior al margen obtenido sobre las baldosas de cerámica exportadas a la Unión después de haber sido compradas a proveedores vinculados. La Comisión consideró que estas diferencias de precio y de margen demostraban que las transacciones entre partes vinculadas dentro del Grupo Conor no se realizaron en condiciones de plena competencia.
- (176) El Grupo Conor añadió que Concor International no realizaba más actividades específicas que la logística y el embalaje de los productos acabados, ya que todas las ventas se negociaron y finalizaron para todas las entidades del Grupo Conor. La Comisión aclaró que las actividades de Concor International iban más allá de las descritas en esta alegación. Por razones de confidencialidad, solo se enviaron más detalles al Grupo Conor.
- (177) El Grupo Conor también recordó que la Comisión había solicitado información a exportadores comerciantes no vinculados en el mes de abril de 2022. Posteriormente, la Comisión solicitó información sobre el coste de compra de cada venta de mercancías comercializadas durante la inspección *in situ*. Ambos conjuntos de datos se solicitaron sin identificar la finalidad ni la manera en que la Comisión podría tener en cuenta esta información. A falta de tal solicitud o aclaración, la información utilizada por la Comisión a partir de las observaciones del Grupo Conor y de otras partes interesadas carecía de precisión, como se demostró en los errores materiales en el cálculo del valor del margen por parte de la Comisión. El Grupo Conor añadió que este análisis por parte de la Comisión debería haberse realizado como se suele hacer normalmente, en cooperación con las partes interesadas, incluido el Grupo Conor, y explicando cómo y por qué se recogieron los datos pertinentes. Por consiguiente, no existiría base fáctica ni jurídica para la aplicación del margen ni una vulneración del derecho a las garantías procesales del Grupo Conor.
- (178) Esta alegación tuvo que desestimarse. La Comisión no está obligada a explicar *a priori* a las partes investigadas, ni a otras partes de las que desee su cooperación, para qué fin exacto se solicita, verifica o se utilizará determinada información, siempre que se respeten las solicitudes de confidencialidad. Además, la Comisión no puede prever en una fase temprana de un procedimiento antidumping, incluida la fase de realización de verificaciones *in situ* en los locales de los productores exportadores, para qué fin se utilizará exactamente cada conjunto de datos recogidos. El proceso de solicitud, recogida y verificación de datos tiene por objeto la investigación. El análisis y la evaluación jurídicos, que incluyen la determinación de la finalidad para la que se utilizan los datos disponibles, se llevan a cabo posteriormente. La Comisión ha divulgado toda la información en la que basó sus conclusiones, justificando y explicando sus motivos y dando a las partes la oportunidad de formular observaciones sobre todas las conclusiones. Por lo tanto, ha cumplido sus obligaciones en materia de transparencia, razonamiento y derechos de defensa.
- (179) El Grupo Conor alegó además que, si se aplica a sus ventas el ajuste del precio de exportación debido al margen recibido por un comerciante con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, dicho ajuste debe calcularse sobre la base del margen real obtenido por comerciantes no vinculados que compran al Grupo Conor y revenden para su exportación, o del beneficio medio obtenido por las sociedades mercantiles de la India para las baldosas de cerámica, o una media de estos dos métodos. Cualquiera de estos métodos garantizaría que el margen medio ponderado único fuera «ampliamente representativo» y «fiable» sobre la base de la información disponible de la presente investigación con la Comisión. El Grupo Conor añadió que el uso de datos de otras empresas incluidas en la muestra para calcular el margen de dumping del Grupo Conor no es coherente con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.
- (180) Se rechazó la alegación. Las transacciones que estaban sujetas a la aplicación de dicho ajuste del margen eran exportaciones realizadas por comerciantes/productores de los productores exportadores incluidos en la muestra que habían comprado el producto afectado a proveedores vinculados. Como se menciona en el considerando 175, la Comisión no pudo utilizar el margen obtenido sobre estas transacciones como base para el ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, ya que estaba distorsionado por la relación entre las partes afectadas. Obviamente, el margen obtenido por los mismos productores exportadores al comprar el producto afectado a proveedores no vinculados fue el sustituto más cercano disponible para reemplazar al margen anterior. En cambio, los márgenes propuestos por el Grupo Conor fueron obtenidos por partes que no pertenecen a los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra.

- (181) En cuanto al argumento de que el uso de los datos de otras empresas incluidas en la muestra para calcular el margen de dumping del Grupo Conor infringía el Reglamento de base, la Comisión aclaró que el Reglamento de base prevé efectivamente escenarios en los que se utilizan datos de otras partes para calcular un margen de dumping aplicable a un productor exportador individual. Este es el caso, por ejemplo, cuando se ajusta un precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, lo cual implica el uso de un margen de beneficio obtenido por importadores no vinculados en la Unión. Por lo que se refiere al presente caso, la Comisión reiteró que el cálculo del margen medio ponderado basado en las transacciones realizadas por los tres grupos incluidos en la muestra garantizaba la aplicación de un ajuste ampliamente representativo con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.
- (182) El Grupo Conor señaló además que, al calcular el importe del ajuste, la Comisión debería tener en cuenta dos significados aceptados en los diccionarios del término «margen», a saber, en primer lugar, «un importe añadido al precio de coste para determinar el precio de venta, en términos generales: beneficio» y, en segundo lugar, «un aumento del precio de algo, por ejemplo, la diferencia entre su coste y el precio por el que se vende». Argumentó que, en ambos casos, la comparación del precio de coste con el precio de venta, que da lugar al beneficio, es el valor del margen. En respuesta, la Comisión recordó que, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, teniendo debidamente en cuenta la jurisprudencia aplicable, un margen consiste en un importe para gastos de venta, generales y administrativos y un beneficio, lo cual se aparta de las definiciones enciclopédicas sugeridas.
- (183) El Grupo Conor también alegó la existencia de errores materiales en el cálculo del margen. En concreto, el Grupo Conor alegó que si el valor de las ventas incluía la recuperación de los costes de embalaje del cliente, pero el coste de compra no incluía este importe, esto equivaldría a una doble contabilización del importe de los costes de embalaje en los ajustes, ya que, en primer lugar, el coste de embalaje se incluyó en el ajuste para el margen y, en segundo lugar, el propio coste de embalaje se ajustó de nuevo a partir del precio de exportación en el cálculo de los ajustes totales de la Comisión.
- (184) Además, el Grupo Conor alegó que el coste total de los gastos generales y administrativos y los gastos financieros debía añadirse al coste antes de compararlo con el valor de las ventas, y que la Comisión había añadido al porcentaje del margen la restitución de los derechos que se esperaba recibir por parte de los exportadores. En caso de que la Comisión siguiera aplicando esta adición, también debería permitir un ajuste del valor normal para el ajuste solicitado sobre los gravámenes a la importación y los impuestos indirectos.
- (185) La Comisión rechazó estas alegaciones. En primer lugar, por lo que se refiere a la alegación de que los costes de embalaje se deducirían dos veces del precio de exportación, la Comisión señaló que el Grupo Conor no justificó su alegación, sobre todo porque nunca demostró y mucho menos cuantificó el importe de los costes de embalaje incluidos en los costes totales de compra de las baldosas en cuestión. Por otra parte, la Comisión confirmó que los datos del expediente no indicaban ninguna doble contabilización de los costes de embalaje, como parecía sugerir el Grupo Conor. Y lo que es más importante, la alegación adolece de un defecto fundamental en cuanto al concepto de margen a tenor del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. El margen es igual a la diferencia entre la totalidad del precio de compra pagado (con independencia de los costes, como los costes de embalaje, que pueda haber soportado el proveedor) y los ingresos totales por ventas obtenidos por el comerciante correspondiente. En otras palabras, el margen consiste en gastos de venta, generales y administrativos y gastos financieros y beneficios, más cualquier otro ingreso específico obtenido por las ventas de exportación en cuestión. Para tener en cuenta todos estos elementos, el enfoque de la Comisión de utilizar el margen bruto entre los precios de compra facturados por proveedores no vinculados y los precios de reventa a clientes independientes es adecuado, siempre que el ajuste resultante no incluya ningún otro ajuste realizado con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Por esta razón, también se desestimó la alegación del Grupo Conor relativa a la inclusión indebida de los gastos generales y administrativos y los gastos financieros en el margen aplicado con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. En tercer lugar, la Comisión recordó que la restitución de los derechos que los exportadores han recibido aumenta efectivamente los ingresos obtenidos por las ventas de exportación en cuestión. En cambio, las ventas internas no están sujetas a tal restitución. Por lo tanto, la aplicación de un ajuste al valor normal para las restituciones a la exportación recibidas sería errónea.
- (186) El Grupo Conor también identificó que la fórmula de la Comisión utilizada para calcular el ajuste total en las ventas de exportación de Concor Internacional suponía una doble contabilización de las «tarifas de despacho y expedición» dado que estas ya estaban incluidas en la fórmula para calcular los «gastos de manipulación, carga y accesorios en los locales del país exportador» en la lista de ventas de exportación. La Comisión aceptó esta alegación y, por lo tanto, corrigió el error material identificado en favor de los productores exportadores del Grupo Conor.

- (187) Conforme a la divulgación final, el Grupo Icon alegó que la Comisión no debería haber deducido el margen de las ventas de exportación indirecta de dicho grupo a la UE de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, ya que los productores y comerciantes vinculados del Grupo Icon forman una única entidad económica ⁽¹⁶⁾.
- (188) En este contexto, el Grupo Icon alegó que los productores de dicho grupo comparten una organización unitaria de elementos personales, materiales e inmateriales, suministro y conocimientos técnicos industriales entre sí para ofrecer una marca Icon de alta calidad y tienen un interés formal y personal en el éxito económico de sus empresas vinculadas. Además, el Grupo Icon alegó que comparte un catálogo de productos y tiene un único sitio web, denominado «Icon World of Tile», que se refiere a «la empresa». Dicho sitio web cuenta con un único punto de contacto para los pedidos de los clientes.
- (189) El Grupo Icon se refirió a la sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto Matsushita Electric Industrial, según la cual «el reparto de las actividades de producción y venta en el interior de un grupo formado por sociedades jurídicamente distintas nada quita al hecho de que se trata de una entidad económica única que organiza de esta manera un conjunto de actividades ejercidas, en otros casos, por una entidad que también es única desde el punto de vista jurídico» ⁽¹⁷⁾.
- (190) Se rechazó la alegación de los productores exportadores del Grupo Icon de ser considerada una única entidad económica. Por razones de confidencialidad, los detalles relativos a esta evaluación solo se enviaron al Grupo Icon.
- (191) El Grupo Icon alegó además que la Comisión no había aportado ninguna prueba de por qué consideraba que «en el caso de las transacciones indirectas, los productores exportadores vinculados actuaron como comerciantes cuyas funciones eran similares a las de un agente que trabaja sobre la base de una comisión».
- (192) La Comisión consideró infundada esta alegación. No se discute que las transacciones pertinentes se llevaron a cabo en dos fases: en primer lugar, un comerciante/productor del Grupo Icon compró el producto afectado a un productor vinculado y, en segundo lugar, el mismo comerciante/productor exportó a la Unión el producto afectado así adquirido. Por lo tanto, existen pruebas de que las actividades del comerciante las lleva a cabo el comerciante/productor correspondiente del Grupo Icon.
- (193) Con carácter subsidiario, el Grupo Icon alegó que las ventas internas y de exportación debían recibir el mismo trato, lo que significa que también debía aplicarse un margen a las ventas internas indirectas del grupo.
- (194) La Comisión rechazó la alegación, ya que los contratos de ventas internas y los contratos de ventas de exportación diferían por naturaleza. Por razones de confidencialidad, los detalles relativos a esta evaluación solo se enviaron al Grupo Icon.
- (195) Un grupo de productores exportadores solicitó que se ajustaran el valor normal y el precio de exportación para tener en cuenta los costes de crédito de las existencias, es decir, el coste financiero teórico de las mercancías almacenadas, con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base. Se rechazó la petición, ya que no pudo demostrarse que las diferencias en lo relativo al tiempo durante el cual los bienes se encontraban almacenados afectarían a la comparabilidad de los precios.
- (196) El mismo grupo de productores exportadores también solicitó un ajuste relacionado con los costes de publicidad, en concreto para tener en cuenta los costes de construir vallas publicitarias cerca de Morbi/Gujarat (donde se lleva a cabo la producción), contraídos para las ventas en el mercado interno, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base. El grupo no pudo cuantificar dicho ajuste ni demostrar que afectaría a la comparabilidad de los precios. Por lo tanto, se ha desestimado esta alegación.
- (197) Por último, todas las empresas incluidas en la muestra solicitaron ajustes del valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, en relación con supuestos gravámenes a la importación e impuestos indirectos. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que esta solicitud carecía de fundamento. De hecho, en el marco de dos sistemas diferentes [Notificación n.º 07/2020-CUSTOMS (N.T.) y Condonación de los Derechos e Impuestos Aplicados a los Productos Exportados (RODTEP)], los exportadores incluidos en la muestra recibieron restituciones a la exportación correspondientes al 2 % del valor de la factura de exportación,

⁽¹⁶⁾ El Grupo Icon se remitió al asunto C-468/15 P, PT Musim Mas/Consejo, EU:C:2016:803, apartados 39 y 42, y al asunto T-716/19, Interpipe Niko Tube y Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant/Comisión, ECLI:EU:T:2021:457, apartado 133.

⁽¹⁷⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Sexta) de 13 de octubre de 1993, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd/Consejo de las Comunidades Europeas, C-104/90, EU:C:1993:837, apartado 9.

independientemente de si se habían pagado derechos de importación o impuestos indirectos por las materias primas de que estaban compuestas las baldosas exportadas. Para recibir las restituciones únicamente había que demostrar que las mercancías habían sido exportadas. Estas solicitudes quedaron rechazadas, ya que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, las restituciones a la exportación reales no podían estar vinculadas a ningún importe correspondiente a gravámenes a la importación o a impuestos indirectos soportados por el producto similar y por los materiales de que estaba compuesto.

3.1.4. Márgenes de dumping

- (198) En el caso de los grupos de productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo del producto afectado correspondiente, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (199) Para este fin, se calculó un margen de dumping específico para cada uno de los productores exportadores de un mismo grupo utilizando la metodología anteriormente descrita. A continuación se calculó una media ponderada del margen de dumping para todo el grupo.
- (200) En la divulgación final específica de la empresa de 28 de octubre de 2022, la Comisión había comunicado a dos de los productores exportadores incluidos en la muestra, el Grupo Conor y el Grupo Icon, que había considerado apropiado recalcular los precios CIF que habían facilitado utilizando datos de transporte de la base de datos IHS Markit Global Trade Atlas™. Tras la divulgación final, ambas partes alegaron que la Comisión debería haber facilitado información más detallada sobre las razones por las que no había aceptado los precios CIF notificados y había establecido precios CIF de forma alternativa. Después de que la Comisión hubiera facilitado esta explicación adicional mediante una nota al expediente, alegaron, entre otras cosas, que era necesario ajustar uno de los conjuntos de datos utilizados por la Comisión. La Comisión estuvo de acuerdo en que los datos subyacentes que había utilizado eran inexactos y revisó los cálculos en consecuencia.
- (201) Tras la divulgación final, el Grupo Conor señaló una inexactitud en su cálculo del dumping, ya que la Comisión había contabilizado dos veces el ajuste para determinados costes logísticos realizado en sus ventas a la Unión. Se aceptó la alegación y se corrigió en consecuencia el cálculo.
- (202) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Grupo Conor	8,7 %
Grupo Icon	6,7 %
Grupo Lavish	0 %

- (203) En el caso de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra, la Comisión calculó la media ponderada del margen de dumping de conformidad con lo previsto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Por lo tanto, dicho margen se estableció tomando como base los márgenes de los dos grupos de productores exportadores incluidos en la muestra para los que podía establecerse un margen de dumping y sin tenerse en cuenta el margen del grupo de productores exportadores cuyo margen de dumping era nulo.
- (204) Sobre esta base, el margen de dumping provisional de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra es del 7,3 %.
- (205) Tras la divulgación final, varios productores exportadores indios no incluidos en la muestra alegaron que la Comisión no había facilitado la metodología detallada que utilizaba para calcular los márgenes para las empresas indias incluidas y no incluidas en la muestra. Esta alegación estaba vinculada a alegaciones similares de los productores exportadores indios incluidos en la muestra que formaban parte del Grupo Conor y del Grupo Lavish. Estas alegaciones se examinan en los considerandos 170 a 186.

- (206) Para los demás productores exportadores de la India, la Comisión estableció el margen de dumping a partir de los datos disponibles, de conformidad con lo previsto en el artículo 18 del Reglamento de base. Para ello, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de las exportaciones a la Unión de los productores exportadores que cooperaron expresado como porcentaje del total de las importaciones a la Unión procedentes del país afectado durante el período de investigación, que se estableció a partir de las estadísticas de importación de Eurostat (Comext).
- (207) Se consideró que el nivel de cooperación en el presente caso era elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores que cooperaron representaron en torno al 84 % del total de las importaciones realizadas durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión consideró apropiado establecer el margen de dumping para los productores exportadores que no cooperaron al nivel del grupo de productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron con el margen de dumping más alto.
- (208) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Grupo Conor	8,7 %
Grupo Icon	6,7 %
Grupo Lavish	0 %
Otras empresas que cooperaron	7,3 %
Todas las demás empresas	8,7 %

3.2. Turquía

3.2.1. Artículo 18 del Reglamento de base

3.2.1.1. Grupo Bien & Qua

- (209) Por lo que se refiere al Grupo Bien & Qua, durante la investigación la Comisión preguntó sobre la naturaleza de la relación entre los fabricantes y los comerciantes vinculados de Turquía que formaban parte del Grupo Bien & Qua. La información facilitada por las empresas y recogida por la Comisión a partir de otras fuentes llevó a la Comisión a concluir que el grupo no facilitó la información necesaria sobre los acuerdos contractuales escritos.
- (210) La Comisión informó a la empresa de su intención de aplicar el artículo 18 del Reglamento de base en relación con la información que no había facilitado.
- (211) Las explicaciones facilitadas por el Grupo Bien & Qua a raíz de la carta relativa a la aplicación del artículo 18 no modificaron la conclusión alcanzada por la Comisión de que el grupo no había facilitado la información necesaria sobre los acuerdos contractuales escritos.
- (212) Por lo tanto, la Comisión confirmó que se aplicaría el artículo 18 del Reglamento de base.

3.2.1.2. Grupo Hitit

- (213) El 21 de noviembre de 2022, el Grupo Hitit solicitó a la Comisión que no tuviera en cuenta la información facilitada en su respuesta al cuestionario, ya que los errores en ella no permitirían a la Comisión llegar a «conclusiones razonablemente precisas» en el sentido del artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base, y que tratara a Hitit como productor exportador cooperante no incluido en la muestra, lo que implicaría que estaría sujeto al nivel de derecho medio de la muestra. En estas observaciones, también propuso algunas correcciones a su respuesta y facilitó un cálculo alternativo del dumping con las correcciones efectuadas. El 7 de diciembre de 2022, la parte reiteró su solicitud de aplicar el artículo 18 a la información facilitada y verificada, y las autoridades turcas respaldaron la solicitud.

- (214) A título preliminar, la Comisión recordó que la presentación de un cálculo revisado del margen de dumping tras la divulgación final y la solicitud de aplicar el artículo 18 a la información facilitada y verificada a su debido tiempo se hicieron en una fase en la que la Comisión ya no estaba en condiciones de verificar, y por tanto de considerar, nuevos datos. Solo por este motivo, deben rechazarse la solicitud y las nuevas explicaciones y datos facilitados por el Grupo Hitit. La Comisión consideró que la información presentada por el Grupo Hitit durante la investigación no era deficiente hasta el punto de causar dificultades indebidas para llegar a conclusiones razonablemente precisas. La información se presentó a su debido tiempo y se verificó durante una inspección *in situ*. Por lo tanto, aunque la información no fuera ideal en todos los aspectos, no se ignoró de conformidad con el artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base.
- (215) En aras de la exhaustividad y sin perjuicio de lo anterior, la Comisión señaló que el hecho de que el Grupo Hitit presentara un cálculo alternativo del dumping contradecía su alegación de que no podía determinarse un margen de dumping para Hitit. Por otra parte, debe desestimarse el argumento del Grupo Hitit basado en el artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base, ya que se basa en una lectura *a contrario* de esta disposición. El artículo 18, apartado 3, exige a la Comisión que utilice la información facilitada, a menos que se cumplan determinadas condiciones. No le exige que no tenga en cuenta los datos si los considera adecuados, ya que fueron facilitados por la empresa y verificados por ella. La Comisión señaló, además, que los supuestos errores en la respuesta al cuestionario alegados por la parte se referían principalmente a una clasificación errónea de algunas transacciones en el marco de los NCP pertinentes para tipos de producto que solo representan una pequeña parte de sus transacciones de venta en la UE. La Comisión subrayó que calculó el margen de dumping del Grupo Hitit de la manera descrita en las secciones siguientes a la luz de los conjuntos de datos presentados y verificados en el momento oportuno. La empresa también tuvo la oportunidad de formular observaciones sobre el informe de verificación. No se hizo ninguna alegación a tiempo sobre la inexactitud de los datos facilitados y verificados por la Comisión. Una vez que la Comisión ha recibido los datos necesarios, los ha verificado y considera fiable realizar sus cálculos de dumping, las alegaciones de la empresa sobre errores en los datos subyacentes son injustificadas e inverificables. Por lo tanto, estas alegaciones tardías deben rechazarse y los datos presentados y verificados por la Comisión deben aceptarse de conformidad con el artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base. Por razones de confidencialidad, las razones detalladas por las que no pudieron mantenerse las alegaciones del Grupo Hitit de 7 de diciembre de 2022 solo se comunicaron a la parte afectada.

3.2.2. Valor normal

- (216) En primer lugar, la Comisión examinó si el volumen total de las ventas internas de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas internas son representativas si el volumen total de dichas ventas del producto similar a clientes independientes en el mercado interno por productor exportador representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del producto afectado realizadas durante el período de investigación. Según este criterio, las ventas totales de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra del producto similar en el mercado interno eran representativas.
- (217) A continuación, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos de producto que los productores exportadores con ventas representativas en su mercado interno vendían para su exportación a la Unión. La Comisión concluyó que en el mercado interno los productores exportadores incluidos en la muestra vendieron baldosas de primera calidad y de calidad subóptima, mientras que para su exportación a la Unión vendieron casi únicamente baldosas de primera calidad. Durante el proceso de fabricación, tras llevarse a cabo varios controles de calidad, los productores exportadores catalogan las baldosas de cerámica cuya calidad no es perfecta como de calidad «subóptima». Estas baldosas de calidad inferior se vendieron a precios reducidos. Por tanto, con el fin de realizar una comparación ecuatoriana con el precio aplicado a la Unión, al calcular el valor normal la Comisión solo tuvo en cuenta las ventas internas de baldosas de primera calidad. Tras la divulgación final, el Grupo Hitit pidió que se incluyeran las baldosas de calidad inferior en sus cálculos alegando que los volúmenes eran significativos y que era posible realizar ajustes para las diferencias entre los productos de calidad subóptima y los de primera calidad. La Comisión desestimó la solicitud del Grupo Hitit, al no haber presentado ninguna propuesta concreta sobre cómo podría haberse realizado dicho ajuste. Tras la divulgación final, el Grupo Hitit solicitó la inclusión en su cálculo del dumping de una subcategoría específica de productos que la Comisión había considerado de calidad subóptima y, por lo tanto, en consonancia con las consideraciones anteriores, estaba excluida del cálculo del valor normal. La solicitud se basaba en que los volúmenes de ventas de esta categoría de productos eran significativos y en que estos productos se referían a productos de primera calidad. Tras analizar debidamente los datos facilitados por la empresa, la Comisión llegó a la conclusión de que esta subcategoría de productos podía considerarse de primera calidad y, por lo tanto, aceptó la solicitud del Grupo Hitit.

- (218) Posteriormente, la Comisión examinó si las ventas internas realizadas por cada productor exportador incluido en la muestra de cada tipo de producto que fuera idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas internas de un tipo de producto son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable. La Comisión estableció que las ventas internas de la mayoría de los tipos de producto eran representativas. En el caso de los tres exportadores, para algunos tipos de producto exportados a la Unión durante el período de investigación no hubo ventas internas o estas representaron menos del 5 % del volumen, por lo que no eran representativas.
- (219) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes efectuadas en el mercado interno durante el período de investigación a fin de decidir si para calcular el valor normal utilizaría las ventas internas reales, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (220) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:
- a) el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto, y
 - b) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.
- (221) En este caso, el valor normal es la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto efectuadas en el mercado interno durante el período de investigación.
- (222) El valor normal es el precio real en el mercado interno por tipo de producto únicamente de las ventas rentables de los tipos de producto efectuadas en dicho mercado durante el período de investigación cuando se cumple lo siguiente:
- a) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o
 - b) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.
- (223) El análisis de las ventas internas puso de manifiesto que más del 60 % de todas las ventas de este tipo del Grupo Vitra y más del 70 % de las del Grupo Bien & Qua eran rentables, y que el precio de venta medio ponderado era superior al coste de producción. En consecuencia, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas internas realizadas durante el período de investigación o como la media ponderada únicamente de las ventas rentables.
- (224) Tras la divulgación final, el Grupo Hitit cuestionó la exclusión de la lista de ventas internas de la empresa de determinadas ventas etiquetadas por la parte como «ventas registradas de exportación», habida cuenta de su elevado volumen. A la vista de los elementos del expediente que respaldan la alegación, la Comisión aceptó incluir estos volúmenes de ventas en los cálculos del valor normal en la medida en que no pudo establecerse que estas ventas se exportaran finalmente.
- (225) Cuando un tipo de producto no se había vendido en cantidades representativas en el mercado interno, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base. En aquellos casos en que las ventas de un tipo de producto del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales en el mercado interno eran inexistentes o insuficientes, bien se calculó el valor normal (debido a que no podía revelarse de manera significativa el precio de venta interno de otros productores incluidos en la muestra para ese tipo de producto sin violar la confidencialidad de esos productores), o bien se utilizó el precio de otro exportador en el transcurso de operaciones comerciales normales, y se facilitó a la parte interesada pertinente un resumen no confidencial adecuado de dicha información.

- (226) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron registrado durante el período de investigación:
- los gastos medios ponderados de venta, generales y administrativos realizados por los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron como resultado de las ventas internas del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación, y
 - la media ponderada del beneficio obtenido por los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron como resultado de las ventas internas del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación.
- (227) En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interno, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado respecto de esos tipos. En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en absoluto en el mercado interno, se sumaron los gastos de venta, generales y administrativos medios ponderados y el beneficio medio ponderado de todas las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado.
- (228) Tras la divulgación final, el Grupo Hitit declaró que, en los cálculos, algunos NCP tenían unos gastos de venta, generales y administrativos y un beneficio inusualmente elevados en comparación con los coeficientes de la empresa. Teniendo en cuenta las explicaciones adicionales facilitadas por la parte, incluidos los errores en sus informes, con carácter excepcional y a la luz de la situación específica del caso, la Comisión calculó el valor normal por empresa para dos NCP. Tras la divulgación parcial adicional, el Grupo Hitit pidió que no se tuvieran en cuenta los costes de producción de algunas baldosas, consideradas no representativas. La Comisión desestimó la alegación, que se basaba en un nuevo conjunto de datos no verificado que no podía conciliarse con los datos verificados. Por razones de confidencialidad, la Comisión solo facilitó su razonamiento detallado a través de una comunicación individual destinada exclusivamente a la parte afectada.
- (229) Tras la divulgación final, el Grupo Vitra cuestionó la inclusión de determinadas transacciones de venta en sus cálculos del valor normal, ya que afectarían a productos fabricados fuera de Turquía. Tras haber evaluado debidamente las pruebas justificativas, la Comisión aceptó la alegación y revisó los cálculos en consecuencia.

3.2.3. Precio de exportación

- (230) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión tanto directamente a clientes independientes como a través de importadores vinculados.
- (231) En aquellos casos en los que el producto afectado se importó directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado cuando se vendió para su exportación a la Unión, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (232) En aquellos casos en los que el producto afectado se exportó a la Unión a través de un importador vinculado, el precio de exportación se fijó en función del precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes de la Unión, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En este caso, se realizaron ajustes en el precio para tener en cuenta todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y los beneficios obtenidos, tomando como base el beneficio fijado en la presente investigación para los importadores no vinculados (véanse los considerandos 429 y 430).
- (233) Tras la divulgación final, el Grupo Bien & Qua alegó que no estaba justificada ninguna deducción de los gastos de venta, generales y administrativos ni de los beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 9, porque las diferentes entidades del grupo formaban una única entidad económica. La parte declaró que las empresas vinculadas actuaban como parte de la red de exportación de los productores, que todas las entidades estaban controladas económicamente y gestionadas por las mismas personas y que las inspecciones *in situ* se realizaban fundamentalmente en los locales de los productores. Alegó que el hecho de que las empresas vinculadas tuvieran proveedores no vinculados o trataran con otros productos no influyó en modo alguno en la condición de única entidad económica del grupo. Asimismo, el Grupo Bien & Qua alegó que no estaba justificada ninguna deducción de los gastos de venta, generales y administrativos ni de los beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 9, para un comerciante vinculado situado fuera de la Unión sin funciones de importación.

- (234) Cabe señalar que, incluso si el grupo hubiera sido una única entidad económica (lo que no es el caso, como se concluye en la sección siguiente), el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base exige que la Comisión establezca el precio de exportación sobre la base del precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes en la Unión. Dada la forma en que el grupo organizó las ventas en la Unión, sería injusto tratar del mismo modo las ventas que los productores exportadores canalizaron a la Unión a través de importadores vinculados y las ventas directas a la Unión. Por lo tanto, la Comisión concluyó que, cuando el producto afectado se exportó a la Unión a través de un importador vinculado, estaba justificado realizar ajustes para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios del importador, tal como se establece en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En cuanto a los ajustes para un comerciante vinculado fuera de la Unión, la Comisión aclaró que, contrariamente a lo que había declarado en la divulgación específica al grupo, la base jurídica para el ajuste era el artículo 2, apartado 10, letra i), que está en consonancia con la práctica de la Comisión en otras investigaciones y se justifica incluso si el comerciante no hubiera tenido funciones de importación.
- (235) Dos de los grupos incluidos en la muestra vendieron volúmenes insignificantes de baldosas de calidad subóptima a la Unión (véase el considerando 217). Estas ventas se excluyeron de los volúmenes utilizados para establecer el precio de exportación. Este enfoque se mantuvo tras la divulgación final, como se señala en la parte final del considerando 217.

3.2.4. Comparación

- (236) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra sobre la base del precio franco fábrica.
- (237) Cuando la necesidad de garantizar una comparación ecuatorial lo justificaba, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a la comparabilidad de estos, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se hicieron ajustes en relación con los costes de transporte, seguro, manipulación, carga y accesorios, los costes de despacho de aduanas y asimilados, las comisiones, los descuentos y las rebajas.
- (238) Tras la divulgación final, el Grupo Hitit cuestionó que la Comisión hubiera rechazado un ajuste del coste del crédito. La Comisión desestimó la alegación. La Comisión rechazó el ajuste porque la parte no pudo demostrar, como se exige en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, que el coste de cualquier crédito concedido fuera efectivamente un factor que se tuvo en cuenta en la determinación de los precios cobrados.
- (239) Durante el período de investigación, el Grupo Hitit exportó con frecuencia baldosas de cerámica a la Unión a través de comerciantes vinculados situados en Turquía. La Comisión constató que las funciones de estos comerciantes vinculados eran similares a las de un agente, ya que recibían un margen de beneficio por sus servicios.
- (240) Los comerciantes vinculados del Grupo Bien & Qua situados en Turquía que realizaron ventas a la Unión recibían un margen de beneficio por sus servicios y desempeñaban funciones similares a las de un agente remunerado a través de una comisión.
- (241) Por razones de confidencialidad, la Comisión solo facilitó información adicional sobre estas conclusiones a través de una comunicación individual destinada exclusivamente al grupo afectado.
- (242) En vista de lo anterior, en el caso de las ventas a la Unión que implicaban a partes vinculadas de Turquía, el precio de exportación se ajustó de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base para todos los (grupos de) productores exportadores incluidos en la muestra. De forma resumida, la Comisión dedujo del precio de exportación los gastos de venta, generales y administrativos de las partes vinculadas y el beneficio descrito al final del considerando 232.
- (243) Tras la divulgación final, el Grupo Bien & Qua alegó que no estaba justificada ninguna deducción de los gastos de venta, generales y administrativos ni de los beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, porque las diferentes entidades del grupo formaban una única entidad económica.
- (244) En opinión de la Comisión, varios factores contradicen la alegación de una única entidad económica para este grupo. El hecho de que las entidades del Grupo Bien & Qua estuvieran controladas económicamente y gestionadas por las mismas personas y de que las inspecciones *in situ* se llevaran a cabo principalmente en los locales de los productores no hacía necesariamente que el grupo fuera una única entidad económica. La Comisión señaló que los productores y comerciantes vinculados tenían su sede en diferentes lugares (con sede social en lugares distintos de los de los fabricantes vinculados) y que los comerciantes vinculados a menudo tenían proveedores no vinculados o trataban con productos distintos del producto investigado. Además, había departamentos de ventas en diferentes entidades,

incluidas las entidades de fabricación, con funciones diferentes. Por lo tanto, no podía decirse que estos comerciantes vinculados actuaran como departamento interno de ventas de los productores vinculados. Estos elementos, y la falta de información suficientemente fundamentada que permita una comprensión clara de los acuerdos entre las entidades vinculadas del Grupo Bien & Qua (véase el punto 3.2.1), impidieron a la Comisión aceptar la alegación general de dicho grupo relativa a una única entidad económica.

- (245) Tras la divulgación final, el Grupo Bien & Qua alegó que no estaba justificada ninguna deducción de los gastos de venta, generales y administrativos ni de los beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base debido al enfoque de la Comisión en una investigación reciente ⁽¹⁸⁾, según el cual un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), sería incompatible con el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base.
- (246) La Comisión manifestó su desacuerdo. En primer lugar, la Comisión señaló que efectivamente el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base, que determina el valor normal, y el artículo 2, apartados 8 y 9, del Reglamento de base, que determinan el precio de exportación, están redactados de manera diferente. El hecho de que los precios de exportación se establezcan de manera diferente a los precios internos no da lugar en sí mismo a una comparación no ecuatorial. Además, la parte comparó situaciones de hecho no comparables. La investigación citada por el Grupo Bien & Qua se refiere a un centro de servicios siderúrgicos que se integró en la cadena de producción del fabricante. Habida cuenta de sus operaciones, no puede considerarse que dicho centro de servicios siderúrgicos desempeñe funciones similares a las de un agente que actúe sobre la base de una comisión en el sentido del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. La situación era ciertamente diferente en la presente investigación, ya que los comerciantes vinculados no estaban integrados en la cadena de producción del Grupo Bien & Qua.
- (247) Tras la divulgación final, el Grupo Bien & Qua alegó que, en caso de que la Comisión rechazara la alegación relativa a una única entidad económica, cualquier deducción de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base carecería de fundamento porque crearía diferencias injustificadas y una comparación no ecuatorial del valor normal y el precio de exportación. La parte añadió que sus canales de ventas eran los mismos en los mercados interno y de exportación. Esta última declaración contradice otras declaraciones realizadas por la parte en las primeras fases del procedimiento ⁽¹⁹⁾ y se constató que era incorrecta, ya que en el mercado interno, la principal estrategia de las entidades del Grupo Bien & Qua era, sobre la base de una lista de precios común, mantener una amplia base de distribuidores locales. Estos distribuidores tenían acceso automático al sistema de planificación de recursos empresariales de los fabricantes para realizar pedidos. En cambio, en el mercado de exportación, el flujo de pedidos y ventas difería y los fabricantes esperaban que las empresas de comercio exterior del grupo crearan valor añadido a partir de la lista de precios común. Por lo tanto, la Comisión constató que las deducciones de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base estaban justificadas con respecto a las exportaciones de las operaciones del grupo.
- (248) Por último, la Comisión también subrayó que, aunque lo había solicitado reiteradamente, en ningún momento de la investigación el Grupo Bien & Qua había aclarado los acuerdos contractuales que los productores tenían con las entidades vinculadas activas en la venta de sus productos en los mercados interno y de exportación (véase también el considerando 209). Esta falta de información impidió a la Comisión evaluar plenamente la alegación de que la situación con respecto a las ventas internas y de exportación sería exactamente la misma para los comerciantes implicados en ambos flujos de ventas. En cualquier caso, el Grupo Bien & Qua nunca presentó ninguna información sobre el nivel y la cuantificación del ajuste del valor normal; y mucho menos cualquier prueba subyacente que justifique un nivel concreto de ajuste.
- (249) Sobre esta base, se desestimó la alegación de que cualquier deducción de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base dio lugar a una comparación no ecuatorial entre el valor normal y el precio de exportación.
- (250) Los productores exportadores incluidos en la muestra cuestionaron la deducción del beneficio descrito al final del considerando 232 alegando que el alcance de las actividades de las partes relacionadas con los productores exportadores e importadores de la Unión incluidos en la muestra era diferente. La Comisión consideró que esta alegación carecía de fundamento, ya que el nivel de beneficio era razonable y coherente con el objetivo de beneficio declarado por un grupo incluido en la muestra para un comerciante vinculado turco.

⁽¹⁸⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2022/1395 de la Comisión, de 11 de agosto de 2022, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados aceros resistentes a la corrosión originarios de Rusia y Turquía (DO L 211 de 12.8.2022, p. 127), considerando 126.

⁽¹⁹⁾ Véanse las secciones D y E de las versiones abiertas de las respuestas al cuestionario presentadas por los dos fabricantes, disponibles en t22.001010.

- (251) Se detectaron algunos problemas de conversión monetaria. En el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base se establece que la fecha de venta debe ser la fecha de facturación, pero que podrá utilizarse la fecha del contrato, de la orden de compra o de confirmación de la orden si estas fueran más apropiadas para determinar las condiciones reales de venta. Por consiguiente, dado que durante el período de investigación el tipo de cambio de la lira turca respecto del euro sufrió grandes fluctuaciones (y en general se redujo significativamente) ⁽²⁰⁾, la Comisión consideró que las condiciones reales de venta se habían acordado en el momento de la orden de compra y no en la fecha de facturación. El plazo transcurrido entre la orden de compra del cliente y la fecha de facturación variaba en función del caso, pero era de aproximadamente dos meses por término medio.
- (252) Tras la divulgación final, varias partes se quejaron de que la metodología anterior reducía artificialmente los precios de exportación (aumentando así artificialmente los márgenes de dumping) y pidieron a la Comisión que considerara que las condiciones reales de venta se habían acordado en la fecha de facturación. Dada la innegable fluctuación del tipo de cambio de la lira turca con respecto al euro durante el período de investigación, la Comisión estimó injustificado considerar que el cliente de la Unión pagaba un precio en euros superior al congelado en el momento de la orden de compra del cliente. Esta alegación, no justificada, fue desestimada. Tras la divulgación final, el Grupo Hitit alegó que, en caso de que la Comisión siguiera su enfoque, debería tener en cuenta la inflación interna a la hora de establecer los precios internos. A falta de una propuesta concreta sobre cómo proceder, la Comisión desestimó la alegación.

3.2.5. Márgenes de dumping

- (253) En el caso de los productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (254) Tras la divulgación final, el Grupo Vitra presentó errores de cálculo en las secciones anteriores. La Comisión corrigió estos errores. La corrección dio lugar a un margen de dumping definitivo inferior al nivel mínimo para el Grupo Vitra.
- (255) Como resultado, la media ponderada de los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %

- (256) En el caso de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra, la Comisión calculó la media ponderada del margen de dumping, de conformidad con lo previsto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Por lo tanto, el margen se estableció en el 9,2 % en función de los márgenes medios ponderados de los productores exportadores incluidos en la muestra.
- (257) Para los demás productores exportadores de Turquía, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con lo previsto en el artículo 18 del Reglamento de base. Para ello, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de las exportaciones a la Unión de los productores exportadores que cooperaron expresado como porcentaje del total de las importaciones a la Unión procedentes del país afectado durante el período de investigación, que se estableció a partir de las estadísticas de importación de Eurostat (Comext).

⁽²⁰⁾ De 1 EUR = 7,884 liras turcas (TRY) en julio de 2020 a 1 EUR = 10,382 TRY en junio de 2021 (es decir, una reducción total del - 32 %). Fuentes: Banco Central Europeo, Dirección General de Presupuesto y Pacific Exchange Rate Service.

- (258) El nivel de cooperación en el presente caso es elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores que cooperaron representaban en torno al 90 % del total de las importaciones (en m³) realizadas durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión consideró apropiado fijar el margen de dumping para los productores exportadores que no cooperaron al nivel de la empresa incluida en la muestra con el margen de dumping más alto.
- (259) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş. Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0 %
Otras empresas que cooperaron	9,2 %
Todas las demás empresas	20,9 %

- (260) Varias partes cuestionaron el elevado margen de dumping establecido para los productores exportadores no incluidos en la muestra y pidieron una reducción de su nivel, por ejemplo, ignorando a la empresa incluida en la muestra con el margen de dumping más alto, alegando que no es representativa. Tras la divulgación parcial adicional, varias partes añadieron que el establecimiento del derecho para las empresas que cooperaron sobre la base de las conclusiones sobre los dos productores exportadores restantes, que en conjunto representaban menos del 25 % del total de las importaciones turcas, era injusto, no objetivo o contrario al principio general del Derecho de proporcionalidad. Algunas partes afirmaron que el hecho de que el Reglamento de base interpretara que el margen de dumping para las partes que cooperaron «no excederá» la media ponderada del dumping establecido con respecto a las partes incluidas en la muestra daba a la Comisión la facultad discrecional de fijar su derecho en un nivel inferior al de la media ponderada del dumping establecido con respecto a las partes incluidas en la muestra. A este respecto, una parte propuso un derecho del 4,58 % para las empresas que cooperaron, es decir, un cálculo alternativo basado en el peso de los dos exportadores restantes en la muestra. La Comisión recordó que había establecido el tipo de derecho para los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra a la luz de su práctica habitual y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base, y que no tenía indicios de que el tipo así calculado no fuera representativo. En consecuencia, se desestimó la alegación.
- (261) Las autoridades turcas cuestionaron los elevados márgenes de dumping establecidos en comparación con otras investigaciones antidumping contra Turquía. La Comisión recordó que había establecido los tipos de derecho de forma objetiva, de conformidad con las disposiciones del Reglamento de base. En consecuencia, se desestimó la alegación.

4. PERJUICIO

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

- (262) Tal como se ha indicado en el considerando 59, la industria de las baldosas de cerámica de la Unión está sumamente fragmentada. Durante el período de investigación, en la Unión había más de trescientos productores que fabricaban el producto similar. Estos productores constituyen la «industria de la Unión» en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.
- (263) Tal como se indica en los considerandos 59 y 60, la industria de la Unión se dividió en tres categorías de productores en función de su volumen de producción anual: pequeños, medianos y grandes. Los grandes productores representaban aproximadamente la mitad de la producción total de la Unión (véase el considerando 306).
- (264) Se determinó que la producción total de la Unión durante el período de investigación fue de aproximadamente 1 200 millones de m². La Comisión basó la cifra relativa a la producción en información verificada facilitada por la CET. La CET recopiló los volúmenes de producción de entre sus miembros individuales y de las asociaciones nacionales. Para aquellos casos en los que no se disponía de esta información, la CET complementó las estadísticas de producción con datos de Prodcorn⁽²¹⁾, que, en su caso, se extrapolaron al primer semestre de 2021 utilizando el índice de fabricación publicado por Eurostat⁽²²⁾.

⁽²¹⁾ Disponibles en <https://ec.europa.eu/eurostat/web/prodcom/data/database> (consultado por última vez el 19 de septiembre de 2022).

⁽²²⁾ Disponible en https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sts_inpr_q/default/table?lang=en (consultado por última vez el 19 de septiembre de 2022).

- (265) Tal como se indica en el considerando 67, los seis productores de la Unión incluidos en la muestra representaban el 6 % de la producción total de la Unión del producto similar.
- (266) Netto y Cortina presentaron numerosas observaciones a lo largo de la investigación en contra de la existencia de perjuicio, dumping e interés de la Unión en relación con las exportaciones a la Unión procedentes de la India. Estos aspectos se abordan más adelante. Además, alegaron ser productores de la Unión, refiriéndose a sí mismos como «los fabricantes de Białystok». Sin embargo, la investigación reveló que ninguna de estas empresas llevaba a cabo actividades de fabricación en la Unión, sino que importaban baldosas de cerámica de sus socios comerciales de la India. Por lo tanto, no podía considerarse parte de la «industria de la Unión» en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

4.2. Consumo de la Unión

- (267) La Comisión calculó el consumo de la Unión sumando las ventas de la industria de la Unión, determinadas a partir de la información verificada facilitada por la CET, y los volúmenes de importación. La información sobre los volúmenes de importación procedía de Eurostat (base de datos Comext).
- (268) El consumo de la Unión evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 1

Consumo de la Unión (en m²)

	2018	2019	2020	Período de investigación
Consumo total de la Unión	785 188 575	811 717 138	814 739 259	834 201 394
Índice (2018 = 100)	100	103	104	106

Fuente: CET, Eurostat y productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (269) Durante el período considerado, el consumo de la Unión aumentó de forma continua. Durante el período de investigación, superó en un 6 % el registrado en 2018. El aumento del consumo de la Unión se cubrió principalmente mediante importaciones.

4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

4.3.1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados

- (270) La Comisión examinó si las importaciones de baldosas de cerámica originarias de los países afectados debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con lo previsto en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (271) Excepto en el caso del Grupo Lavish y del Grupo Vitra, los márgenes de dumping establecidos en relación con las importaciones procedentes de la India y de Turquía superaban el umbral mínimo fijado en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base.
- (272) El volumen de las importaciones no objeto de dumping del Grupo Lavish representó el [6-9 %] del total de las importaciones procedentes de la India efectuadas durante el período de investigación y alrededor del [40-45 %] de las importaciones incluidas en la muestra. Para determinar si las conclusiones relativas a esta empresa podían extrapolarse a todas las importaciones no incluidas en la muestra, la Comisión comparó los precios del Grupo Lavish con los precios de los otros dos productores exportadores incluidos en la muestra, con los precios de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra y con el precio medio de todas las importaciones indias (excluido el Grupo Lavish) de Eurostat. Según la información presentada en los formularios de muestreo, el precio medio de exportación del Grupo Lavish era un [19-22 %] superior al precio medio de exportación de los más de 140 exportadores indios que respondieron al muestreo. El volumen total de las exportaciones de estas empresas representaba el 84 % de las importaciones a la Unión procedentes de la India (véase el considerando 207). El precio de exportación CIF del grupo era un [7-9 %] superior al precio de CIF medio de todas las importaciones procedentes de la India y un [14-16 %] superior al de los otros dos productores exportadores incluidos en la muestra. Por lo tanto, la Comisión concluyó que no podía extrapolar a los productores exportadores no incluidos en la muestra las conclusiones sobre la ausencia de dumping extraídas en relación con el Grupo Lavish.
- (273) El volumen de las importaciones no objeto de dumping del Grupo Vitra representó más del 25 % del total de las importaciones procedentes de Turquía efectuadas durante el período de investigación y más de la mitad de las importaciones incluidas en la muestra. Para determinar si las conclusiones relativas a esta empresa podían extrapolarse a todas las importaciones no incluidas en la muestra, la Comisión comparó los precios del Grupo Vitra

con el precio medio ponderado de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra, tal como se indica en el formulario de muestreo. Sobre esta base, el precio medio de exportación del Grupo Vitra era un [18-20 %] superior al precio medio de exportación del 70 % de los volúmenes vendidos por los exportadores turcos no incluidos en la muestra que presentaron respuestas al muestreo, para los que la Comisión no tenía conclusiones sobre el valor normal. El volumen total de las exportaciones de las empresas que presentaron respuestas al muestreo representaba alrededor del 90 % de las importaciones a la Unión procedentes de Turquía (véase el considerando 258). Por lo tanto, la Comisión concluyó que no podía extrapolar a los productores exportadores no incluidos en la muestra las conclusiones sobre la ausencia de dumping extraídas en relación con el Grupo Vitra. Tras la divulgación parcial adicional, las autoridades turcas y algunos exportadores que cooperaron cuestionaron esta conclusión. Algunos exportadores turcos que cooperaron pidieron a la Comisión que extrapolara las conclusiones sobre la ausencia de dumping en relación con el Grupo Vitra a ellos (debido a que sus respuestas al muestreo mostraban precios de exportación iguales o superiores a los del Grupo Vitra) o a los productores exportadores no incluidos en la muestra. La Comisión desestimó sus alegaciones por los motivos expuestos en el punto 3.2.5.

- (274) El volumen de las importaciones procedentes de cada uno de los países afectados —excluido el volumen de las importaciones no objeto de dumping del Grupo Lavish y del Grupo Vitra— no era insignificante a efectos del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. Las cuotas de mercado durante el período de investigación fueron del [3,5-3,6 %] en el caso de la India y del [4,6-4,7 %] en el caso de Turquía ⁽²³⁾.
- (275) Las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y de Turquía y entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el producto similar eran semejantes. Más concretamente, los productos importados competían entre sí y con las baldosas de cerámica producidas en la Unión, puesto que se vendían a través de los mismos canales de venta y a categorías de clientes similares.
- (276) Así pues, se cumplían todos los criterios previstos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y, a efectos de la determinación del perjuicio, las importaciones procedentes de la India y de Turquía se examinaron acumulativamente.
- (277) Tras la divulgación final, dieciséis productores exportadores indios alegaron que la evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de los países afectados colocó a la India en una posición desfavorable. Señalaron que los precios de las importaciones indias aumentaron durante el período considerado, mientras que los precios de las importaciones turcas disminuyeron. Las empresas alegaron además que el aumento de las importaciones procedentes de la India solo complementaba el volumen de producción insuficiente de los productores de la Unión. Por consiguiente, alegaron que, al acumularse con Turquía, los efectos de las importaciones indias se habían sobrestimado. Tras la divulgación parcial adicional, las autoridades indias también se opusieron a la evaluación acumulativa y recordaron los criterios que permitían la acumulación.
- (278) La Comisión recordó que el volumen de las importaciones indias se duplicó con creces en el período considerado. Teniendo en cuenta la utilización de la capacidad, que habría permitido a la industria de la Unión aumentar su volumen de producción para satisfacer la demanda del mercado de la Unión, la Comisión consideró que el argumento de unos volúmenes de producción insuficientes por parte de los productores de la Unión no estaba justificado. Además, aunque el precio de importación indio aumentó, se mantuvo por debajo del nivel del precio de importación turco. Por último, la Comisión señaló que en este procedimiento se cumplían todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Por lo que se refiere a la declaración de las autoridades indias, la Comisión recordó que se cumplían los criterios para la acumulación, como se explica detalladamente en los considerandos 271 a 276. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

4.3.2. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados

- (279) La Comisión determinó el volumen de las importaciones basándose en los datos de Comext. La cuota de mercado de las importaciones se calculó comparando dichas importaciones con el consumo de la Unión, fijado tal como se explica en el considerando 267.
- (280) Las importaciones a la Unión procedentes de los países afectados evolucionaron de la siguiente manera:

⁽²³⁾ Dado que uno de los productores exportadores de la India y uno de los productores exportadores de Turquía incluidos en la muestra no practicaban dumping, sus importaciones se dedujeron del total de las importaciones y se analizaron como importaciones no objeto de dumping. La Comisión utilizó las respuestas al cuestionario del Grupo Lavish y del Grupo Vitra para excluir sus volúmenes y valores de las exportaciones totales. En el caso del Grupo Vitra, la Comisión excluyó los productos comercializados no producidos por dicho Grupo sobre la base de información verificada para el período de investigación. En el presente Reglamento se utilizan intervalos para algunas cifras debido a que, de lo contrario, se revelarían datos confidenciales de los productores exportadores incluidos en la muestra, ya que las estadísticas de importación por código NC se encuentran públicamente disponibles.

Cuadro 2

Volumen de las importaciones (en m²) y cuota de mercado

	2018	2019	2020	Período de investigación
India: volumen de importación	[13 000 000 – 14 000 000]	[17 000 000 – 18 000 000]	[22 000 000 – 23 000 000]	[29 000 000 – 30 000 000]
Índice (2018 = 100)	100	134	167	220
Cuota de mercado de la India	[1,7 – 1,8 %]	[2,2 – 2,3 %]	[2,7 – 2,8 %]	[3,5 – 3,6 %]
Índice (2018 = 100)	100	130	161	207
Volumen de las importaciones de Turquía	[26 000 000 – 27 000 000]	[31 000 000 – 32 000 000]	[35 000 000 – 36 000 000]	[38 000 000 – 39 000 000]
Índice (2018 = 100)	100	118	135	147
Cuota de mercado de Turquía	[3,3 – 3,4 %]	[3,8 – 3,9 %]	[4,4 – 4,5 %]	[4,6 – 4,7 %]
Índice (2018 = 100)	100	115	130	138
Volumen total de las importaciones de los países afectados	[39 000 000 – 41 000 000]	[48 000 000 – 50 000 000]	[57 000 000 – 59 000 000]	[67 000 000 – 69 000 000]
Índice (2018 = 100)	100	124	146	172
Cuota de mercado total de los países afectados	[5 – 5,2 %]	[6 – 6,2 %]	[7,1 – 7,3 %]	[8,1 – 8,3 %]
Índice (2018 = 100)	100	120	141	161

Fuente: Eurostat y productores exportadores incluidos en la muestra.

- (281) Las importaciones procedentes de los países afectados y su cuota de mercado aumentaron de manera constante durante el período considerado. Las importaciones procedentes de los países afectados registraron un incremento del 72 %, lo que hizo que su cuota de mercado aumentará un 61 %. La cuota de mercado de las importaciones a la Unión procedentes de los países afectados fue del [8,1-8,3 %] durante el período de investigación, en comparación con el [5-5,2 %] registrado en 2018.
- (282) Tras la divulgación final, las autoridades turcas alegaron que el aumento de las importaciones turcas era de carácter temporal y que las importaciones adicionales se limitaban a sustituir a los productos de la Unión, ya que la producción de esta se interrumpió temporalmente debido a las medidas sanitarias relacionadas con la COVID-19 adoptadas por los Estados miembros. Para apoyar esta alegación, las autoridades turcas compararon el volumen de las exportaciones a la Unión en los diez primeros meses de 2021 con el mismo período de 2022. Las exportaciones turcas de baldosas de cerámica a la Unión disminuyeron aproximadamente en 3,5 millones de m². Las autoridades turcas y Sogutsen Seramik reiteraron esta alegación en sus observaciones sobre la divulgación parcial adicional.
- (283) A este respecto, la Comisión señaló que las importaciones procedentes de Turquía aumentaron continuamente durante todo el período considerado, mientras que solo 2020 se vio afectado por la interrupción temporal de la producción por parte de los productores de la Unión. Además, los niveles de existencias al cierre de la industria de la Unión a finales de 2019 eran más que suficientes para subsanar la reducción de los volúmenes de producción. Por último, el aumento de las exportaciones turcas de baldosas de cerámica no respondía a una demanda creciente en la Unión que no pudiera ser atendida por los productores de la Unión. Por el contrario, la industria turca de las

baldosas de cerámica sufría la presión de una contracción del consumo interno de baldosas durante el período considerado, por lo que presionó para realizar exportaciones a lo que describió como precios competitivos ⁽²⁴⁾. La reducción de las exportaciones a la Unión en 2022 no pudo aceptarse como prueba de las alegaciones de las autoridades turcas, ya que dichas exportaciones podrían haber disminuido como consecuencia de la investigación en curso. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

- (284) Las autoridades turcas también alegaron que la variación porcentual en la cuota de mercado entre 2018 y el período de investigación solo parecía ser elevada (+42 %) porque la cuota de mercado de las importaciones turcas era baja en el año de referencia.
- (285) En primer lugar, la Comisión señaló que la evolución de la cuota de mercado de las importaciones turcas objeto de dumping cambió porque se constató que el Grupo Vitra no había practicado dumping tras la divulgación final. Una vez excluidos esos volúmenes, la variación porcentual de la cuota de mercado de Turquía ascendió al 38 %, lo que constituye un aumento significativo de las importaciones objeto de dumping. Este aumento de la cuota de mercado es un hecho establecido por la investigación, que refleja el cambio real que tuvo lugar. Sin embargo, la Comisión no está de acuerdo en que la cuota de mercado de Turquía fuera baja en el año de referencia. Durante el período considerado, Turquía fue el primer proveedor de la Unión no perteneciente a esta, y representaba un tercio de todas las importaciones. El aumento en términos de volumen, que ascendió a unos 12 000 000 de metros cuadrados, que se constató que eran objeto de dumping, fue significativo y tuvo un impacto en el rendimiento de la industria de la Unión. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.
- (286) Tras la divulgación parcial adicional, las autoridades turcas señalaron que las importaciones turcas y su cuota de mercado crecieron a un ritmo más lento durante el período considerado, una vez que se constató que el Grupo Vitra no practicó dumping. Las autoridades turcas alegaron que la cuota de mercado reducida del [4,6-4,7] % no podía considerarse perjudicial para la industria de la Unión. Del mismo modo, las autoridades indias alegaron que los volúmenes de importación tras la exclusión del Grupo Vitra eran demasiado bajos para causar un perjuicio.
- (287) La Comisión recordó que los volúmenes de importación y su cuota de mercado deben examinarse acumulativamente para los dos países afectados. La Comisión consideró que la cuota de mercado del [8,1-8,3] %, que refleja las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, era suficiente para causar un perjuicio en el presente caso, en particular teniendo en cuenta la estructura de la industria de la Unión y su fragmentación.

4.3.3. Precios de las importaciones procedentes de los países afectados: subcotización y contención de los precios

- (288) La Comisión estableció los precios de las importaciones a partir de Eurostat (base de datos Comext). A efectos de este ejercicio, los valores verificados (a nivel CIF) y los volúmenes de las importaciones del Grupo Lavish y del Grupo Vitra se dedujeron de las importaciones procedentes de la India y de Turquía respectivamente.
- (289) El precio medio ponderado de las importaciones a la Unión procedentes de los países afectados evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 3

Precios de importación (EUR/m²)

	2018	2019	2020	Período de investigación
India	4,35	4,79	5,12	5,49
Índice (2018 = 100)	100	110	118	126
Turquía	6,63	6,08	5,97	5,94
Índice (2018 = 100)	100	92	90	90

⁽²⁴⁾ Véase *Türkiye: ceramic tile exports continue to grow in 2020* [«Turquía: las exportaciones de baldosas de cerámica siguieron creciendo en 2020», documento en inglés]. Disponible en <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/Türkiye-ceramic-tile-exports-continue-grow-2020> (consultado por última vez el 19 de noviembre de 2022). Véase también *The Turkish ceramic tile industry pushes on exports* [«La industria turca de baldosas cerámicas impulsa las exportaciones», documento en inglés]. Disponible en <https://ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/turkish-ceramic-tile-industry-pushes-exports> (consultado por última vez el 19 de noviembre de 2022).

Total de los países afectados	5,86	5,61	5,64	5,75
Índice (2018 = 100)	100	96	96	98

Fuente: Eurostat y productores exportadores incluidos en la muestra.

- (290) Los precios medios de las importaciones procedentes de los dos países afectados en su conjunto se mantuvieron estables durante el período considerado. Los precios medios de las importaciones procedentes de Turquía disminuyeron un 10 % entre 2018 y el período de investigación, mientras que los precios medios de las importaciones procedentes de la India experimentaron un aumento continuado e incrementaron un 26 % entre 2018 y el período de investigación. Durante el período considerado, los precios de las importaciones procedentes de ambos países fueron significativamente inferiores a los precios y al coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra (véase el cuadro 7).
- (291) Para determinar la subcotización de los precios durante el período de investigación, la Comisión comparó los siguientes elementos:
- 1) los precios de venta medios ponderados por tipo de producto que los productores de la Unión incluidos en la muestra cobraron a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al nivel franco fábrica, y
 - 2) los precios medios ponderados por tipo de producto correspondientes de las importaciones de los productores exportadores incluidos en la muestra procedentes de la India y de Turquía cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos sobre una base de coste, seguro y flete (CIF), debidamente ajustados en lo relativo a los derechos de aduana y a los costes posteriores a la importación.
- (292) La comparación de precios se realizó para cada uno de los tipos utilizando transacciones en la misma fase comercial, efectuándose los debidos ajustes en caso necesario, y tras deducirse las rebajas y los descuentos. El resultado de esta comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocio teórico de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación.
- (293) Esta comparación puso de manifiesto un margen de subcotización medio ponderado en el mercado de la Unión de entre el 42,5 y el 54,7 % para la India y de entre el 33,8 y el 57,7 % para Turquía, dependiendo del productor exportador concreto. En el sector de las baldosas de cerámica, la competencia se rige en gran medida por los precios, de modo que los márgenes de subcotización son muy importantes. La Comisión señaló además que una minoría de las ventas de la industria de la Unión se realizaron a través de partes vinculadas y afirmó que, dado el nivel de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de esas partes vinculadas, la conclusión sobre la subcotización de las importaciones acumuladas no se vería socavada incluso si los cálculos tuvieran que ajustarse para tener en cuenta esos factores. Además, al excluir de ese cálculo las ventas de la industria de la Unión realizadas a través de partes vinculadas, que representaban menos del 25 %, seguía habiendo una subcotización significativa de entre el 36 y el 54,7 % en el caso de la India y de entre el 19,9 y el 61,7 % en el caso de Turquía. De hecho, todos los exportadores indios que cooperaron incluidos en la muestra vendieron directamente a la Unión, y casi la mitad de las importaciones realizadas por los exportadores turcos que cooperaron incluidos en la muestra eran también ventas directas. Así pues, utilizándose cualquier método alternativo, la subcotización seguiría siendo significativa.
- (294) Además, independientemente de las conclusiones sobre la existencia de una subcotización importante, la Comisión constató que, debido a la contención de los precios causada por los volúmenes y los bajos precios de las importaciones procedentes de la India y de Turquía, la industria de la Unión no pudo aumentar sus precios hasta un nivel que generara beneficios razonables. Durante el período considerado, el precio medio de las importaciones procedentes de los países afectados fue inferior al coste de los productores de la Unión incluidos en la muestra (véanse el cuadro 3 del considerando 289 y el cuadro 7 del considerando 320). Aunque el precio medio de venta de los productores de la Unión en el mercado de la Unión aumentó un 19 % entre 2018 y el período de investigación, durante el período considerado se mantuvo por debajo del coste de producción (véase el cuadro 7 del considerando 320).
- (295) La contención de los precios constatada a nivel macro fue confirmada por las conclusiones a nivel de empresa. Se determinaron niveles de eliminación del perjuicio para cada tipo de producto teniendo en cuenta cualquier posible diferencia entre la gama de productos de las importaciones y las ventas internas de la industria de la Unión. Durante el período de investigación, las importaciones de los productores exportadores incluidos en la muestra subcotizaron los precios de venta internos de los productores de la Unión incluidos en la muestra entre un 92,7 y un 168,7 % en el caso de la India y entre un 80,8 y un 150,6 % en el caso de Turquía (para más detalles, véase el punto 6.1).
- (296) Tras la divulgación final, las autoridades turcas señalaron que no solo los precios de importación de Turquía estaban por debajo del coste de producción de los productores de la Unión, sino también los propios precios de los productores de la Unión en el mercado de esta eran inferiores al coste de producción. Además, mientras que el precio de importación turco disminuyó durante el período considerado, el precio interno de los productores de la

Unión aumentó, lo que dio lugar a una mejora de la rentabilidad. A este respecto, las autoridades turcas reiteraron sus acusaciones de que la Comisión había manipulado la muestra de productores de la Unión hacia empresas con mayores costes y peores indicadores financieros. Además, las autoridades turcas alegaron que las empresas incluidas en la categoría de pequeños productores eran *boutiques* que abastecían el mercado de gama alta y trabajan a medida.

- (297) Las autoridades turcas reiteraron sus dudas con la representatividad de la muestra de productores de la Unión y su efecto en la comparación de los precios tras la divulgación parcial adicional.
- (298) En primer lugar, la Comisión señaló que los precios de importación de los países afectados debían examinarse de forma acumulativa y no individual. El precio medio de importación establecido sobre esta base se mantuvo bastante estable, y muy por debajo del coste de producción de la industria de la Unión, durante el período considerado. Se presionó a la industria de la Unión para que navegara entre los precios de importación extremadamente bajos procedentes de los países afectados y el aumento del coste de producción. Aunque sus precios internos aumentaron, la industria de la Unión no fue capaz de lograr un nivel sostenible de beneficios, consiguiendo un equilibrio muy ajustado en el período de investigación.
- (299) En segundo lugar, la Comisión recordó que la muestra se seleccionó sobre la base de criterios objetivos, tal como se describe en los considerandos 72 y 73. Los productores incluidos en la muestra en la categoría de pequeños productores eran empresas que ofrecían colecciones de baldosas de cerámica a una amplia gama de clientes, incluido el público en general.
- (300) Por consiguiente, la Comisión rechazó todas las alegaciones relativas a la subcotización y la contención de los precios.

4.4. Situación económica de la industria de la Unión

4.4.1. Observaciones generales

- (301) De conformidad con lo previsto en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (302) Tal como se indica en el punto 1.4.1, se utilizó un muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión como consecuencia de las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía.
- (303) A la hora de determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre los indicadores de perjuicio macroeconómicos y los microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos sobre la base de los datos incluidos en la respuesta de la CET al cuestionario relativos a todos los productores de la Unión, cotejados en caso necesario con las estadísticas comerciales de Eurostat y con los cuestionarios de los productores de la Unión incluidos en la muestra. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos a partir de los datos facilitados en las respuestas al cuestionario de los seis productores de la Unión incluidos en la muestra. Estos dos conjuntos de datos se comprobaron debidamente o se verificaron a distancia y se consideró que eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- (304) Los indicadores macroeconómicos son los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores.
- (305) Los indicadores microeconómicos son los siguientes: precios unitarios medios, coste unitario, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad para reunir capital.
- (306) Teniendo en cuenta la fragmentación de la industria de la Unión y la práctica establecida en investigaciones anteriores relativas al mismo producto, determinados indicadores microeconómicos de cada una de las categorías de productores definidas en el considerando 59 se ponderaron en función del porcentaje de la producción total de la Unión que representaban. Tal como se indica en el considerando 60, la estructura de la industria ha evolucionado hacia los grandes productores. Por lo tanto, los microindicadores pertinentes se ponderaron, respectivamente, utilizando un coeficiente de 53:19:28 para los grandes, medianos y pequeños productores. La ponderación de los resultados se aplicó a los precios de venta, al coste de producción, a la rentabilidad y al rendimiento de las inversiones, es decir, a los indicadores que no se calculan simplemente sumando los resultados de cada uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra, sino como porcentaje o como valor unitario medio, así como al precio medio de exportación a clientes no vinculados de los productores de la Unión incluidos en la muestra. La ponderación garantizó que los resultados de los grandes productores no estuvieran excesivamente representados en las conclusiones sobre el perjuicio y que se tuviera debidamente en cuenta la situación de los pequeños y medianos productores.

4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (307) La producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión durante el período considerado evolucionaron de la siguiente manera:

Cuadro 4

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2018	2019	2020	Período de investigación
Volumen de producción (m ³)	1 229 823 662	1 197 848 970	1 097 490 246	1 229 257 050
Índice (2018 = 100)	100	97	89	100
Capacidad de producción (m ³)	1 455 493 248	1 438 233 198	1 441 597 966	1 440 337 389
Índice (2018 = 100)	100	99	99	99
Utilización de la capacidad	84 %	83 %	76 %	85 %
Índice (2018 = 100)	100	99	90	101

Fuente: CET.

- (308) Durante el período considerado, el volumen de producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad se mantuvieron bastante estables, con la excepción de 2020, que fue un año atípico. La considerable reducción del volumen de producción y, por consiguiente, de la utilización de la capacidad registrada en 2020 se debió a las interrupciones a corto plazo de la producción debido a las medidas sanitarias impuestas por los Estados miembros en respuesta a la pandemia de COVID-19.

4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (309) Las ventas de la industria de la Unión se calcularon restando los volúmenes de exportación de los volúmenes de producción facilitados por la CET y efectuando un ajuste para tener en cuenta la variación de las existencias. El ajuste para tener en cuenta la variación de las existencias correspondiente a los años 2018 a 2020 se basó en la denuncia. Para el período de investigación, se basó en datos de empresas concretas recogidos por la CET. El volumen de producción se determinó como se explica en el considerando 264. La información sobre los volúmenes de las exportaciones se obtuvo de Eurostat y se ajustó en función de las pruebas facilitadas por la CET ⁽²⁵⁾.
- (310) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron de la siguiente manera:

Cuadro 5

Volumen de ventas y cuota de mercado

	2018	2019	2020	Período de investigación
Volumen de ventas en el mercado de la Unión (m ³)	707 146 016	724 457 535	717 890 003	726 565 367
Índice (2018 = 100)	100	102	102	103
Cuota de mercado	90,1 %	89,2 %	88,1 %	87,1 %
Índice (2018 = 100)	100	99	98	97

Fuente: CET.

⁽²⁵⁾ Corrección de los volúmenes de España correspondientes al período de investigación a raíz de las pruebas facilitadas por el denunciante al verificarse el cuestionario sobre los macroindicadores.

- (311) El volumen de ventas de la industria de la Unión aumentó ligeramente entre 2018 y 2019. En 2020 se mantuvo estable, a pesar de que el volumen de producción de la industria de la Unión se redujo debido a las ventas de existencias (que en la industria de la cerámica suelen ser elevadas). Puesto que en 2021 el sector de la construcción experimentó una recuperación ⁽²⁶⁾, el volumen de ventas de la industria de la Unión aumentó ligeramente durante el período de investigación en comparación con 2020.
- (312) La cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó durante el período considerado, pasando del 90,1 % en 2018 al 87,1 % durante el período de investigación. La industria de la Unión no pudo aprovechar plenamente el incremento del consumo de la Unión (véase el considerando 268).

4.4.2.3. Crecimiento

- (313) La industria de la Unión no fue capaz de aprovechar todo el potencial de crecimiento existente en el contexto de aumento del consumo de baldosas de cerámica en la Unión y de recuperación del mercado de la construcción tras la pandemia de COVID-19. Mantuvo un volumen de producción bastante estable y solo registró un ligero aumento de las ventas en el mercado de la Unión.

4.4.2.4. Empleo y productividad

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

Cuadro 6

Empleo y productividad

	2018	2019	2020	Período de investigación
Número de empleados	55 544	55 089	54 470	54 412
Índice (2018 = 100)	100	99	98	98
Productividad (m ² /empleado)	22 141	21 744	20 148	22 592
Índice (2018 = 100)	100	98	91	102

Fuente: CET.

- (315) El empleo en la Unión en el sector de las baldosas de cerámica registró una ligera tendencia a la baja durante todo el período considerado. El número de empleados dedicados a la producción de baldosas de cerámica se redujo un 2 % entre 2018 y el período de investigación.
- (316) La productividad disminuyó ligeramente entre 2018 y 2019. En 2020 se redujo un 7 % adicional como consecuencia de la reducción de la producción debido a las medidas sanitarias relacionadas con la COVID-19. La recuperación del volumen de producción hasta alcanzar el nivel anterior a la COVID-19 se tradujo en un aumento de la productividad del 12 % entre 2020 y el período de investigación.

4.4.2.5. Magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores

- (317) Con la excepción de un productor exportador indio y un productor exportador turco incluidos en la muestra, todos los márgenes de dumping se encontraban muy por encima del nivel mínimo. En vista del volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados, la magnitud de los márgenes de dumping reales tuvo repercusiones importantes para la industria de la Unión.
- (318) Las baldosas de cerámica ya han sido objeto de investigaciones antidumping. La Comisión constató que, durante el período comprendido entre el 1 de abril de 2009 y el 31 de marzo de 2010, la situación de la industria de la Unión se vio significativamente afectada por las importaciones objeto de dumping de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China («China»). El 17 de marzo de 2011 se impusieron medidas provisionales ⁽²⁷⁾. Las medidas definitivas se impusieron el 15 de septiembre de 2011 ⁽²⁸⁾.

⁽²⁶⁾ *The European construction market to 2024* [«El mercado europeo de la construcción hasta 2024», documento no disponible en español]. Disponible en <https://www.ceramicworldweb.com/index.php/en/economics-and-markets/european-construction-market-2024> (consultado por última vez el 20 de septiembre de 2022).

⁽²⁷⁾ Reglamento (UE) n.º 258/2011 de la Comisión, de 16 de marzo de 2011, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China (DO L 70 de 17.3.2011, p. 5).

⁽²⁸⁾ Reglamento de Ejecución (UE) n.º 917/2011.

- (319) A raíz de una reconsideración por expiración, la Comisión prorrogó las medidas el 23 de noviembre de 2017 ⁽²⁹⁾ debido a la probabilidad de continuación del dumping y de reaparición del perjuicio. En la investigación se concluyó que, gracias a las medidas en vigor, la industria de la Unión se recuperó de las prácticas de dumping anteriores aplicadas por China. El 22 de noviembre de 2022 se inició una segunda reconsideración por expiración de estas medidas ⁽³⁰⁾.

4.4.3. Indicadores microeconómicos

4.4.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (320) Durante el período considerado, los precios de venta unitarios medios ponderados de los productores de la Unión incluidos en la muestra aplicados a clientes no vinculados de la Unión y su coste de producción evolucionaron de la siguiente manera:

Cuadro 7

Precios de venta y coste de producción en la Unión

	2018	2019	2020	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en todo el mercado de la Unión (EUR/m ²)	8,84	9,42	10,44	10,52
Índice (2018 = 100)	100	106	118	119
Coste unitario de producción (EUR/m ²)	9,79	11,08	11,31	10,77
Índice (2018 = 100)	100	113	116	110

Fuente: productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (321) El precio de venta unitario medio aumentó un 19 % entre 2018 y el período de investigación. El mayor incremento se registró en 2020. Durante el período considerado, el precio de venta unitario medio se mantuvo por debajo del coste unitario de producción.
- (322) El coste unitario de producción aumentó un 13 % entre 2018 y 2019 y un 3 % adicional en 2020. Durante el período de investigación, el coste unitario de producción disminuyó en comparación con 2020, pero se mantuvo un 10 % por encima del nivel de 2018.

4.4.3.2. Costes laborales

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

Cuadro 8

Costes laborales medios por empleado

	2018	2019	2020	Período de investigación
Costes laborales medios por empleado (EUR)	37 923	39 432	37 316	39 568
Índice (2018 = 100)	100	104	98	104

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (324) El coste laboral medio por empleado aumentó un 4 % entre 2018 y 2019. En 2020, las interrupciones de la producción a corto plazo relacionadas con la COVID-19 hicieron que el coste disminuyera un 6 % en comparación con 2019, para posteriormente recuperar el nivel de ese año durante el período de investigación. Durante el período de investigación, el coste laboral medio por empleado aumentó un 4 % en comparación con 2018.

⁽²⁹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/2179.

⁽³⁰⁾ Anuncio de inicio de una reconsideración por expiración de las medidas antidumping aplicables a las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China (DO C 442 de 22.11.2022, p. 3).

4.4.3.3. Existencias

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

Cuadro 9

Existencias

	2018	2019	2020	Período de investigación
Existencias al cierre (m ²)	28 561 422	27 030 762	24 368 066	24 436 327
Índice (2018 = 100)	100	95	85	86
Existencias al cierre como porcentaje de la producción	49 %	51 %	44 %	39 %
Índice (2018 = 100)	100	104	91	79

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (326) Entre 2018 y 2019, las existencias al cierre disminuyeron en términos absolutos. No obstante, en el mismo período aumentaron un 4 % (o 2 puntos porcentuales) al expresarse como porcentaje de la producción. Debido a la reducción de los volúmenes de producción y al aumento de la demanda, en 2020 la industria de la Unión pudo reducir el volumen de existencias al cierre tanto en términos absolutos como al expresarse como porcentaje de la producción. Dado que durante el período de investigación el volumen de producción volvió a los niveles de 2018 y la demanda siguió creciendo, las existencias al cierre expresadas como porcentaje de la producción siguieron disminuyendo durante dicho período.

4.4.3.4. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad para obtener capital

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

Cuadro 10

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

	2018	2019	2020	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de negocio de las ventas)	- 5,4 %	- 8,9 %	- 5,9 %	0,6 %
Índice (2018 = 100)	- 100	- 166	- 110	10
Flujo de caja (EUR)	24 347 831	45 471 749	89 781 804	97 367 062
Índice (2018 = 100)	100	187	369	400
Inversiones (EUR)	68 496 866	27 469 167	22 525 713	26 179 748
Índice (2018 = 100)	100	40	33	38
Rendimiento de las inversiones	1 %	- 9 %	- 10 %	4 %
Índice (2018 = 100)	100	- 1 600	- 1 832	660

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (328) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra expresando el beneficio neto antes de impuestos obtenido mediante las ventas del producto similar a clientes no vinculados de la Unión como porcentaje del volumen de negocio de esas ventas. La industria de la Unión registró pérdidas durante los tres primeros años del período considerado y durante el período de investigación consiguió un equilibrio muy ajustado. Las pérdidas aumentaron entre 2018 y 2019, pasando del - 5,4 al - 8,9 %. En 2020, el precio de venta de la industria de la Unión aumentó más rápidamente que el coste de producción (véase el cuadro 7 en el considerando 320). Esto dio lugar a que en 2020 las pérdidas se redujeran al - 5,9 %. Durante el período de investigación, la industria de la Unión logró registrar un beneficio ligeramente superior al umbral de rentabilidad.
- (329) A pesar de que su precio medio de venta a clientes no vinculados de la Unión se mantuvo por debajo del coste medio de producción (véase el cuadro 7 del considerando 320), la industria de la Unión pudo obtener un pequeño beneficio durante el período de investigación. Esto se debió a las diferencias entre la gama de productos producida y la gama de productos vendida en la Unión durante el período de investigación. Dichas diferencias no solo radicaban en los tipos de producto, sino también en el momento en que se fabricaban las mercancías vendidas (es decir, si se trataba de ventas a partir de existencias).
- (330) El flujo de caja neto es la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. El flujo de caja neto llegó a casi duplicarse entre 2018 y 2019, en 2020 siguió aumentando de manera considerable y en el período de investigación incrementó a un ritmo más moderado. La evolución del flujo de caja estuvo vinculada en gran medida a la evolución de las ventas y, por tanto, de las existencias. En 2018, un productor de la Unión incluido en la muestra registró una gran variación de las existencias de productos acabados, es decir, la empresa producía para generar existencias. Esta situación no se repitió en 2019, de modo que el flujo de caja negativo de esta empresa se convirtió en positivo. Esto explica la mayor parte del aumento del flujo de caja observado entre 2018 y 2019. El valor del flujo de caja de 2020 y del período de investigación estuvo vinculado al hecho de que, si bien los productores de la Unión incluidos en la muestra interrumpieron temporalmente su producción debido a los cierres relacionados con la COVID-19, siguieron vendiendo existencias, que, tal como se muestra en el cuadro 9 (véase el considerando 325), tradicionalmente representaban alrededor de la mitad de su producción anual. Las existencias de productos acabados al cierre disminuyeron en 2020 y durante el período de investigación, lo que dio lugar a una variación de las existencias que añadió valor a la disminución de las pérdidas (2020) o al ligero beneficio registrado (período de investigación).
- (331) Tras la divulgación final, las autoridades turcas alegaron que, dado que solo una empresa podía influir en los resultados del flujo de caja, la muestra no era representativa.
- (332) El flujo de caja presentado en el cuadro 10 era una simple adición de todos los valores del flujo de caja de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Esto significa que cualquier acontecimiento o evolución en una de las empresas incluidas en la muestra influyó en el indicador final independientemente del porcentaje de producción de la Unión que la muestra hubiera representado. En el considerando 330, la Comisión aclaró las fluctuaciones del flujo de caja. Por consiguiente, se rechazó la alegación de las autoridades turcas.
- (333) Las inversiones se redujeron un 62 % durante el período considerado. La mayor disminución, del 60 %, se registró entre 2018 y 2019. Las inversiones siguieron disminuyendo en 2020, tras lo que posteriormente aumentaron durante el período de investigación (16 % en comparación con 2020). En la mayoría de los casos, las inversiones se financiaron con el flujo de caja y créditos bancarios. La mayoría de las inversiones se destinaron al mantenimiento de la capacidad y a sustituciones. Las inversiones en investigación y desarrollo e innovación, que representaron el 38 % de las inversiones totales realizadas en 2018 por los productores incluidos en la muestra, disminuyeron un 97 % durante el período considerado y solo representaron el 3 % de las inversiones realizadas por dichos productores durante el período de investigación.
- (334) La capacidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra para reunir capital se vio afectada por la rentabilidad negativa. Los productores de la Unión incluidos en la muestra informaron de que la rentabilidad negativa les impidió financiar las inversiones necesarias para explotar el creciente potencial del mercado. Un productor de la Unión incluido en la muestra comunicó que había tenido que reducir su capacidad debido a sus problemas para reunir capital. Algunos de los productores de la Unión incluidos en la muestra forman parte de grupos más grandes, de ahí que su capacidad para reunir capital sea mayor que la de empresas independientes en una situación financiera similar. Sin embargo, su baja rentabilidad y sus perspectivas influyen en la decisión de las empresas matrices sobre si proporcionar fondos, ya que pueden optar por invertir en otros lugares.
- (335) El rendimiento de las inversiones es el beneficio de estas expresado como porcentaje de su valor contable neto. Siguiendo la tendencia de la rentabilidad, disminuyó significativamente en 2019 y 2020 y registró un aumento durante el período de investigación.

4.5. Conclusión sobre el perjuicio

- (336) Durante el período considerado, la industria de la Unión no pudo beneficiarse de un mercado en expansión, tal como muestran los macroindicadores que presentan tendencias negativas o estables en un escenario de aumento de la demanda. La producción, la capacidad de producción, la utilización de la capacidad y el empleo se mantuvieron al mismo nivel durante todo el período considerado. Las ventas de la Unión aumentaron a un ritmo más lento que el consumo (las ventas de la Unión incrementaron un 3 % en un mercado que creció un 6 %). Por lo tanto, la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó del 90,1 % en 2018 al 87,1 % en el período de investigación.
- (337) A pesar de que su precio de venta aumentó un 19 %, durante la mayor parte del período considerado la industria de la Unión no pudo subir los precios aplicados en la Unión a niveles lo suficientemente altos como para recuperar los costes. Como consecuencia, durante el período considerado se produjeron pérdidas (– 5,4 % en 2018, – 8,9 % en 2019 y – 5,9 % en 2020) o simplemente se registró un equilibrio (0,6 % durante el período de investigación, que se vio influido por la recuperación económica posterior a la COVID-19 —incluido el aumento de la producción para construcción, tal como se explica en el considerando 311— y en el que la industria de la Unión vendió cantidades significativas de existencias). No podía considerarse que el nivel de rentabilidad alcanzado durante el período de investigación fuera sostenible. Durante la mayor parte del período considerado, la industria de la Unión no pudo aumentar sus precios de venta en la Unión hasta un nivel que garantizara los niveles de rentabilidad necesarios para cubrir sus costes de producción y para aprovechar el crecimiento del mercado de la Unión (por ejemplo, mediante la realización de nuevas inversiones con miras a la expansión, la investigación y el desarrollo y para seguir operando en segmentos en desarrollo como el de las losas de gran tamaño). En esta situación, las inversiones disminuyeron un 62 % y la capacidad se mantuvo constante, lo que demuestra que la industria de la Unión no pudo crecer en paralelo al mercado.
- (338) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que la industria de la Unión había sufrido un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.
- (339) Tras la divulgación final, varias partes interesadas presentaron observaciones relativas a las constataciones y conclusiones sobre el perjuicio.
- (340) Ceramika Netto expresó su preocupación por la validez de los datos utilizados por la Comisión para sus conclusiones sobre el perjuicio. En particular, la empresa presentó los estados financieros de 2021 de tres productores polacos de baldosas de cerámica y artículos de prensa en los que se resumían los resultados de la industria de la cerámica en Italia y España en 2021.
- (341) CGCSA alegó que los productores de la Unión estaban dispuestos a facilitar información para todo el año 2021 y, si la Comisión la examinara, constataría que el perjuicio se derivaba únicamente de los efectos de la pandemia de COVID-19.
- (342) La Comisión señaló que la investigación se llevó a cabo sobre la base de información, verificada *in situ*, presentada por productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación y el período considerado. Ceramika Netto no formuló observaciones sobre la muestra de productores de la Unión dentro del plazo aplicable. Cualquier información relativa a todo el año 2021 abarcaría un período posterior al período de investigación y, por lo tanto, no podría utilizarse para determinar el perjuicio. Además, la Comisión no tiene conocimiento de ninguna oferta proactiva de la industria de la Unión para presentar datos posteriores al período de investigación. Por consiguiente, la Comisión rechazó las alegaciones de Ceramika Netto y CGCSA.
- (343) Las autoridades indias, las autoridades turcas, CGCSA, la empresa turca Sogutsen Seramik y dieciséis productores exportadores indios alegaron que la industria de la Unión no sufrió un perjuicio importante. A este respecto, las autoridades indias, las autoridades turcas, CGCSA y dieciséis productores exportadores indios alegaron que la mayoría de los indicadores macroeconómicos y microeconómicos se mantuvieron estables o mejoraron durante el período considerado.
- (344) Por ejemplo, las dieciséis empresas señalaron que el volumen de producción, la utilización de la capacidad y la productividad aumentaron sustancialmente en el período de investigación en comparación con 2020, y que las existencias al cierre disminuyeron sustancialmente en el período de investigación en comparación con 2018. Además, los productores exportadores indios alegaron que, a pesar de una reducción de la cuota de mercado de la industria de la Unión de tres puntos porcentuales en el período considerado, esta mantuvo cuotas de mercado elevadas durante todo el período considerado. Las sociedades remitieron a la decisión prejudicial del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en lo sucesivo, «el Tribunal») en el asunto eurocylinder systems AG contra Hauptzollamt Hamburg ⁽³¹⁾. El Tribunal dictaminó que el Consejo cometió un error manifiesto al concluir que una pérdida de cinco puntos porcentuales de cuota de mercado era un indicador de perjuicio importante, ya que la industria de la Unión mantenía una cuota de mercado elevada y experimentó un aumento de los volúmenes de ventas y de los precios de venta.

⁽³¹⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia, de 4 de febrero de 2021, eurocylinder systems AG/Hauptzollamt Hamburg, C-324/19, ECLI:EU:C:2021:94, apartados 49 y 52.

- (345) Las autoridades turcas alegaron que indicadores como la rentabilidad, la producción, el volumen de ventas, el precio de venta de la Unión, la utilización de la capacidad, la productividad, las existencias, el flujo de caja y el rendimiento de las inversiones experimentaron una evolución negativa temporal en 2020, un año afectado por la pandemia de COVID-19, pero volvieron a una tendencia positiva en el período de investigación. Además, las autoridades turcas alegaron que unos pocos indicadores que mostraron tendencias negativas durante el período considerado no eran suficientes para llegar a una conclusión sobre la existencia de un perjuicio importante.
- (346) Del mismo modo, las autoridades indias alegaron que no había perjuicio en términos de volumen, ya que la cuota de mercado de las importaciones indias fue reducida durante el período considerado. Las autoridades indias también señalaron que, a pesar de la pérdida de cuota de mercado, la industria de la Unión mantuvo una cuota de mercado elevada. Además, su volumen de ventas aumentó y su precio de venta interno aumentó a un ritmo más rápido que el coste de producción, lo que dio lugar a una mejora de la rentabilidad.
- (347) CGCSA también alegó que muchos indicadores macroeconómicos, como el volumen de producción y la utilización de la capacidad, el volumen de ventas y la elevada cuota de mercado, mantuvieron tendencias neutras o positivas durante el período considerado. Por lo que se refiere a los indicadores microeconómicos, la asociación señaló que el precio de venta interno en la Unión creció a un ritmo mayor que el coste de producción de la industria de la Unión.
- (348) La Comisión señaló que los indicadores deben examinarse no solo a la luz de su evolución, sino también en relación con los niveles alcanzados. La Comisión sostuvo que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante debido al aumento de los volúmenes de importaciones objeto de dumping procedentes de la India y de Turquía. Aunque el precio interno en la Unión creció más rápidamente que el coste de producción de la industria de la Unión, esta registró pérdidas casi todos los años del período considerado, y solo pudo alcanzar el punto de equilibrio en el período de investigación. Además, la industria de la Unión perdió cuota de mercado, a pesar de un aumento del consumo.
- (349) Además, las partes hicieron referencia a las conclusiones de la Comisión relativas a determinados indicadores (volumen de producción, utilización de la capacidad) que se vieron afectados negativamente por la pandemia de COVID-19 en 2020, pero que se recuperaron en el período de investigación. No obstante, las partes también deben reconocer que la pandemia ha dado lugar a la mejora de determinados indicadores, por ejemplo, el volumen de existencias al cierre y el flujo de caja. Posteriormente, la Comisión no pudo llegar a un acuerdo con las partes que describían que el cambio en el período de investigación había mejorado sustancialmente en comparación con el período anterior, pues ya estaban de acuerdo en que los resultados especialmente deficientes de esos indicadores en 2020 fueron causados por la pandemia.
- (350) Por lo que respecta a la decisión prejudicial del Tribunal en el asunto eurocylinder systems AG contra Hauptzollamt Hamburg, la Comisión señaló que cada asunto debe evaluarse en función de sus propios méritos. En la investigación a la que se refiere la decisión del Tribunal, la industria de la Unión experimentó un aumento del volumen de ventas y de los precios de venta, manteniendo al mismo tiempo una elevada cuota de mercado y beneficios de dos dígitos durante el período considerado ⁽³²⁾. La situación en el presente asunto es muy diferente. Aunque el precio de venta de los productores de la Unión aumentó y su volumen de ventas también creció ligeramente, las empresas siguieron registrando pérdidas en casi todos los años del período considerado.
- (351) Por consiguiente, la Comisión desestimó las alegaciones descritas en los considerandos 343 a 347.

5. CAUSALIDAD

- (352) De conformidad con lo previsto en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados habían causado un perjuicio importante para la industria de la Unión. Con arreglo a lo establecido en el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, examinó asimismo si otros factores conocidos podían haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión. La Comisión se aseguró de que no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados ningún posible perjuicio causado por otros factores. Entre estos factores figuran las importaciones procedentes de otros terceros países, incluidas las importaciones procedentes de la India que no fueron objeto de dumping, los resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión, la evolución de la demanda, la evolución del coste de producción de la industria de la Unión y los efectos de la pandemia de COVID-19.

⁽³²⁾ Reglamento (CE) n.º 289/2009 de la Comisión, de 7 de abril de 2009, por el que se impone un derecho antidumping provisional a las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero originarios de la República Popular China (DO L 94 de 8.4.2009, p. 48).

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (353) El volumen de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó un 72 % durante el período considerado, pasando de [39 000 000-42 000 000] m² en 2018, lo que representa una cuota de mercado del [5-5,2] %, a [67 000 000-69 000 000] m² durante el período de investigación, lo que representa una cuota de mercado del [8,1-8,3] %. El aumento de las importaciones procedentes de los países afectados (72 %) superó con creces tanto el aumento del consumo en el mercado de la Unión (6 %) como el aumento de las ventas a la Unión (3 %). El aumento de más de tres puntos porcentuales de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping se produjo en paralelo a una pérdida de tres puntos porcentuales en la cuota de mercado de la industria de la Unión, que pasó del 90,1 % en 2018 al 87,1 % durante el período de investigación.
- (354) Por lo tanto, este aumento de la cuota de mercado por parte de las importaciones objeto de dumping se produjo a expensas de la industria de la Unión, que no pudo beneficiarse de un consumo en aumento constante.
- (355) El aumento de las importaciones se basó en precios bajos y objeto de dumping. Tal como se indica en el considerando 293, durante el período de investigación, los precios aplicados por los productores exportadores incluidos en la muestra en el mercado de la Unión subcotizaron significativamente los aplicados por la industria de la Unión, al menos en un 36 % en el caso de la India y en un 19,9 % en el caso de Turquía, y, en cualquier caso, fueron muy inferiores a los costes de producción de la industria de la Unión.
- (356) Además de las conclusiones sobre la existencia de una subcotización significativa durante el período de investigación, en el período considerado los precios medios de las importaciones procedentes de los países afectados también fueron muy inferiores a los de la industria de la Unión. La diferencia de precios (según las cifras medias de Eurostat) entre las importaciones objeto de dumping y los precios de la industria de la Unión fue significativa y aumentó durante el período considerado, pasando de 2,98 EUR/m² en 2018 a 4,77 EUR/m² durante el período de investigación, lo que representa un aumento del 60 %.
- (357) Debido a las importaciones objeto de dumping, cuyos precios también fueron inferiores al coste de producción de la industria de la Unión durante el período considerado, lo que provocó una contención de los precios importante, y para evitar una mayor pérdida de cuota de mercado, durante la mayor parte del período considerado la industria de la Unión no pudo aumentar sus precios en la Unión por encima del coste de producción (véase el cuadro 7 en el considerando 320). La industria de la Unión consiguió un equilibrio muy ajustado durante el período de investigación, que coincidió con la recuperación posterior a la COVID-19 y con un aumento de la producción para el sector de la construcción (véase el considerando 311). En cualquier caso, el nivel de beneficio de la industria de la Unión durante el período de investigación fue muy bajo (0,6 %) y no puede considerarse sostenible (véase el considerando 337). Las importaciones objeto de dumping también superaron las ventas de la Unión durante la recuperación posterior a la COVID-19: mientras que las ventas de la industria de la Unión aumentaron un 1,2 % durante el período de investigación en comparación con 2020, las importaciones objeto de dumping aumentaron un 17,5 %.
- (358) De lo anterior se desprende que el aumento de las importaciones objeto de dumping a precios bajos dio lugar a una pérdida de ventas e impidió que la industria de la Unión alcanzara niveles de beneficio razonables. Por tanto, la Comisión concluyó que existe un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

5.2. Efectos de otros factores

5.2.1. Importaciones procedentes de terceros países

- (359) Durante el período considerado, el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 11

Importaciones procedentes de terceros países

País		2018	2019	2020	Período de investigación
Importaciones no objeto de dumping procedentes de la India y Turquía	Volumen (m ²)	[8 000 000 – 10 000 000]	[10 000 000 – 12 000 000]	[13 000 000 – 15 000 000]	[14 000 000 – 16 000 000]
	Índice (2018 = 100)	100	132	160	173

	Cuota de mercado	[1 – 1,2] %	[1,4 – 1,6] %	[1,6 – 1,8] %	[1,7 – 1,9] %
	Precio medio (EUR/m ²)	[6,1 – 6,4]	[6,4 – 6,7]	[6,5 – 6,8]	[6,4 – 6,7]
	Índice (2018 = 100)	100	105	106	105
Ucrania	Volumen (m ²)	5 641 163	5 104 655	4 890 265	5 546 233
	Índice (2018 = 100)	100	90	87	98
	Cuota de mercado	0,7 %	0,6 %	0,6 %	0,7 %
	Precio medio (EUR/m ²)	4,22	4,44	4,37	4,55
	Índice (2018 = 100)	100	105	103	108
China	Volumen (m ²)	8 534 901	6 739 211	6 488 766	4 836 581
	Índice (2018 = 100)	100	79	76	57
	Cuota de mercado	1,1 %	0,8 %	0,8 %	0,6 %
	Precio medio (EUR/m ²)	5,11	5,18	4,81	4,95
	Índice (2018 = 100)	100	101	94	97
Emiratos Árabes Unidos	Volumen (m ²)	3 443 921	3 220 877	3 448 721	3 194 145
	Índice (2018 = 100)	100	94	100	93
	Cuota de mercado	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %
	Precio medio (EUR/m ²)	9,29	7,30	6,57	6,93
	Índice (2018 = 100)	100	78	71	75

Otros (excluidos los países afectados)	Volumen (m ³)	12 091 485	11 671 162	10 263 420	11 036 430
	Índice (2018 = 100)	100	97	85	91
	Cuota de mercado	1,5 %	1,4 %	1,3 %	1,3 %
	Precio medio (EUR/m ³)	6,68	6,24	6,96	7,15
	Índice (2018 = 100)	100	105	106	107
Total de los terceros países (excepto los países afectados e incluidas las importaciones no objeto de dumping procedentes de la India y Turquía)	Volumen (m ³)	[38 000 000 – 40 000 000]	[37 000 000 – 39 000 000]	[38 000 000 – 40 000 000]	[39 000 000 – 41 000 000]
	Índice (2018 = 100)	100	100	101	103
	Cuota de mercado	[4,8 – 5] %	[4,6 – 4,8] %	[4,7 – 4,9] %	[4,7 – 4,9] %
	Precio medio (EUR/m ³)	[6 – 6,3]	[5,9 – 6,2]	[6 – 6,3]	[6,2 – 6,5]
	Índice (2018 = 100)	100	98	100	103

Fuente: Eurostat y productor exportador incluido en la muestra.

- (360) Las importaciones procedentes de todos los terceros países excepto los países afectados, pero incluidas las importaciones no objeto de dumping procedentes de la India y Turquía (en lo sucesivo, «todos los terceros países») aumentaron un 3 % durante el período considerado. Las importaciones procedentes de otros terceros países representaron el [36-38] % del total de las importaciones a la Unión realizadas durante el período de investigación (frente al [48-50] % en 2018). Su cuota de mercado en la Unión registró una disminución interanual, pasando del [4,8-5] % en 2018 al [4,7-4,9] % durante el período de investigación. A excepción de las importaciones no objeto de dumping procedentes de los países afectados y China en el año 2018, ningún otro país alcanzó una cuota de mercado de más del 1 % durante el período considerado.
- (361) El precio medio de las importaciones procedentes de todos los terceros países primero disminuyó un 2 % entre 2018 y 2019, tras lo que aumentó lentamente a partir de 2020 hasta alcanzar un nivel un 3 % superior durante el período de investigación en comparación con 2018. Durante el período considerado, los precios de esas importaciones fueron superiores a los precios de importación de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. La mayor diferencia se registró en el período de investigación, cuando el precio medio de todos los terceros países fue un [8-12] % superior al precio medio de importación de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.

- (362) Las importaciones no objeto de dumping procedentes de los países afectados aumentaron un 73 % durante el período considerado, pasando de [8 000 000-10 000 000] de metros cuadrados en 2018 a [16 000 000-18 000 000] en el período de investigación. Su cuota de mercado se incrementó desde el [1-1,2] % en 2018 hasta el [1,7-1,9] % en el período de investigación. Durante el período considerado, los precios de esas importaciones fueron superiores a los precios de importación de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. En 2019, 2020 y el período de investigación fueron al menos un 14 % superiores al precio medio de importación de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Los precios medios de importación fueron inferiores a los de la industria de la Unión durante el período considerado. Por lo tanto, estas importaciones y su aumento tuvieron un impacto negativo en los resultados de la industria de la Unión.
- (363) Por lo tanto, las importaciones procedentes de todos los terceros países excepto los países afectados, pero incluidas las importaciones no objeto de dumping procedentes de la India y Turquía podrían haber contribuido de forma limitada al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión. Sin embargo, dado que sus precios medios son más elevados que los de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, que los volúmenes son más reducidos y que no ganaron cuota de mercado en el período considerado, dichas importaciones, tanto colectiva como individualmente, no atenúan el nexo causal establecido con las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y Turquía.
- (364) Tras la divulgación parcial adicional, las autoridades turcas alegaron que las conclusiones de la Comisión relativas al efecto de las importaciones no objeto de dumping procedentes de los países afectados y de todos los terceros países en la situación de la industria de la Unión eran sesgadas, ya que la Comisión constató que las importaciones no objeto de dumping procedentes de los países afectados tenían un impacto negativo en los resultados de la industria de la Unión, mientras que las importaciones procedentes de todos los terceros países solo contribuyeron al perjuicio importante de forma limitada, en particular porque las importaciones procedentes de todos los terceros países alcanzaron un volumen cuatro veces superior al de las importaciones no objeto de dumping procedentes de los países afectados.
- (365) La Comisión señaló que los considerandos 362 y 363 debían leerse conjuntamente. Teniendo en cuenta sus volúmenes y precios, tanto las importaciones no objeto de dumping procedentes de los países afectados como las importaciones de otros terceros países tuvieron un impacto negativo en los resultados de la industria de la Unión, pero no de una magnitud que atenuara el nexo causal. Como se explica en el considerando 360, la categoría «todos los terceros países» incluye también las importaciones no objeto de dumping procedentes de la India y Turquía. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (366) Tras la divulgación parcial adicional, las autoridades indias alegaron que las importaciones procedentes de la India eran en términos de volumen y precios similares a las importaciones procedentes de terceros países (excluidas las importaciones no objeto de dumping procedentes de los países afectados). Sin embargo, la Comisión no investigó esos terceros países. Según las autoridades indias, esto demostró que la industria de la Unión no sufrió un perjuicio debido a las importaciones objeto de dumping procedentes de la India, sino a los elevados costes de producción. Además, las autoridades indias señalaron que, dado que la rentabilidad de la industria de la Unión mejoró a medida que aumentaban las importaciones indias, no existía un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.
- (367) La Comisión recordó que examinó el impacto de las importaciones procedentes de la India y Turquía realizadas a precios objeto de dumping. La investigación se inició sobre la base de suficientes pruebas del dumping facilitadas por el denunciante. Dado que no se presentaron tales pruebas con respecto a otros terceros países, la Comisión no los investigó y, por lo tanto, no pudo llegar a ninguna conclusión sobre el dumping en esta investigación. La Comisión reconoció que las importaciones procedentes de todos los terceros países contribuyeron al perjuicio importante de manera limitada (véase el considerando 363). Por lo que se refiere a los volúmenes de importación, la Comisión analizó los requisitos para una evaluación acumulativa de las importaciones objeto de dumping y constató que se cumplían todos los requisitos en esta investigación. Por lo tanto, las importaciones procedentes de la India no podían considerarse insignificantes. Por último, como se explica en el considerando 298, aunque la industria de la Unión pudo aumentar sus precios y, de este modo, mejorar sus resultados financieros, solo pudo alcanzar niveles de rentabilidad ligeramente superiores al punto de equilibrio durante el período de investigación. Además, como se explica en los considerandos 293 a 295, la Comisión constató una subcotización y una contención de los precios sustanciales causadas por las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y Turquía. Por lo tanto, se rechazó la alegación de que las importaciones procedentes de la India, en términos de volúmenes y precios, no podían causar un perjuicio importante a la industria de la Unión.

5.2.2. Resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión

- (368) La Comisión examinó la evolución de las exportaciones y los precios de la industria de la UE en su conjunto a partir de los datos de Eurostat ⁽³³⁾.

Cuadro 12

Exportaciones procedentes de la Unión

	2018	2019	2020	Período de investigación
Volumen de las exportaciones (m ²)	470 484 212	470 086 762	447 819 312	514 369 625
Índice (2018 = 100)	100	100	95	109
Precio medio (EUR/m ²)	8,58	8,53	8,78	8,77
Índice (2018 = 100)	100	99	102	102

Fuente: CET, Eurostat.

- (369) Según los datos de Eurostat, las exportaciones de baldosas de cerámica procedentes de la Unión aumentaron un 9 % durante el período considerado. Las exportaciones permanecieron estables durante los dos primeros años del período considerado, a continuación disminuyeron un 5 % entre 2019 y 2020 y finalmente experimentaron un aumento del 15 % interanual durante el período de investigación. El precio medio de las exportaciones se mantuvo bastante estable durante el período considerado, registrándose un aumento del 2 %.
- (370) Las partes interesadas alegaron, tomando como base los datos de la denuncia, que los resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión eran una causa de perjuicio debido a la disminución registrada en 2020 y al hecho de que el precio medio de exportación era inferior al coste de producción de los denunciantes.
- (371) Esta comparación era incorrecta. En primer lugar, los datos de Eurostat abarcaban todas las exportaciones de la Unión (incluidas las destinadas a clientes vinculados situados fuera de la Unión), mientras que el coste de producción de los denunciantes solo representaba una parte de las exportaciones de la Unión. En segundo lugar, el período de investigación abarcaba un período diferente del utilizado en la denuncia.
- (372) No obstante, la Comisión también analizó los resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión incluidos en la muestra a partir de datos verificados. Durante el período considerado, el volumen y el precio medio de las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados evolucionaron de la siguiente manera:

Cuadro 13

Resultado de la actividad exportadora de los productores de la Unión incluidos en la muestra

	2018	2019	2020	Período de investigación
Volumen de las exportaciones (m ²)	6 906 051	7 483 379	7 105 324	9 669 741
Índice (2018 = 100)	100	108	103	140
Precio medio (EUR/m ²)	13,60	13,81	11,63	11,24
Índice (2018 = 100)	100	102	85	83

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

⁽³³⁾ Corrección de los volúmenes de España correspondientes al período de investigación a raíz de las pruebas facilitadas por el denunciante al verificarse el cuestionario sobre los macroindicadores.

- (373) El volumen de las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentó un 40 % durante el período considerado. El mayor incremento se registró en el período de investigación con un 36 % interanual (es decir, en comparación con 2020). El precio medio de las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra disminuyó un 17 % durante el período considerado. Primero aumentó ligeramente, tras lo que en 2020 y durante el período de investigación sufrió una reducción. A pesar de esta disminución, el precio medio de las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra fue superior a su coste de producción durante todo el período de investigación.
- (374) Habida cuenta de su evolución positiva, el resultado de la actividad exportadora de los productores de la Unión incluidos en la muestra o de la industria de la Unión en su totalidad no pudo haber contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.
- (375) Tras la divulgación final, las autoridades turcas alegaron que la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión no podía atribuirse a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. La parte señaló el creciente volumen de exportación de la industria de la Unión y alegó que la pérdida de cuota de mercado se debió a que dicha industria daba prioridad a las exportaciones por encima de las ventas internas. Tras la divulgación parcial adicional, las autoridades turcas reiteraron esta alegación.
- (376) La Comisión manifestó su desacuerdo. El volumen de existencias al cierre y el nivel de utilización de la capacidad de la industria de la Unión habrían permitido a la industria de la Unión aumentar sus volúmenes de exportación y de ventas internas al mismo tiempo. Por lo tanto, la mejora del resultado de la actividad exportadora de la industria de la Unión durante el período considerado no podía justificar la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión provocada por el aumento de los volúmenes de las importaciones objeto de dumping, que subcotizaron y contuvieron los precios de la industria de la Unión, como se concluye en el considerando 358. La Comisión rechazó la alegación.

5.2.3. Consumo

- (377) Algunas partes alegaron que la disminución mundial del consumo de baldosas de cerámica fue una causa de perjuicio para la industria de la Unión. Sin embargo, tal como se indica en los considerandos 267 a 269, el consumo aumentó de manera constante en la Unión durante el período considerado. Por tanto, no puede haber contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

5.2.4. Evolución del coste de producción

- (378) Las partes interesadas alegaron que el aumento de los costes de las materias primas, la energía, el transporte y los derechos de emisión de CO₂ fue una causa de perjuicio para la industria de la Unión.
- (379) El coste de producción de la industria de la Unión fue superior a su precio de venta durante la mayor parte del período considerado y experimentó un aumento durante este. Por lo tanto, durante el período considerado la industria de la Unión registró grandes pérdidas. Sin embargo, tal como se explica en el considerando 357, durante la mayor parte del período considerado la industria de la Unión no pudo aumentar sus precios en la Unión por encima de su coste de producción ni obtuvo niveles de beneficio sostenibles para evitar perder más cuota de mercado en beneficio de las importaciones objeto de dumping a precios bajos.
- (380) Tras la divulgación final, las autoridades indias, las autoridades turcas y dieciséis productores exportadores indios alegaron que la Comisión no había examinado otros factores, como el aumento del coste de las materias primas, la energía, los derechos de emisión de CO₂ y la mano de obra.
- (381) La Comisión examinó la información verificada de los productores de la Unión incluidos en la muestra y constató que el coste de las materias primas (por m²) aumentó solo ligeramente (aproximadamente un 4 %) durante el período considerado. El coste de la energía y de la mano de obra por m² disminuyó realmente. El coste de conformidad por m² se mantuvo bastante estable durante el período considerado. Además, como se explica en el considerando 379, la industria de la Unión sufrió pérdidas debido a su incapacidad para aumentar los precios bajo la presión sobre los precios ejercida por las importaciones procedentes de la India y Turquía. Por tanto, se desestimó la alegación.

5.2.5. Efectos de la pandemia de COVID-19

- (382) Las partes interesadas alegaron que la pandemia de COVID-19 fue una causa de perjuicio para la industria de la Unión debido a los ceses de producción. También alegaron que esta fue la razón por la que aumentaron sus costes, debido a su dependencia de las importaciones de materias primas y a las perturbaciones de la cadena de suministro provocadas por la pandemia de COVID-19. Por último, algunas partes interesadas alegaron que el hecho de que la industria de la Unión no despidiera a trabajadores a pesar de los cierres también provocó un aumento de los costes y supuso un perjuicio autoinfligido.

- (383) En lo relativo a la oferta, durante la primera ola de la pandemia de COVID-19, que tuvo lugar en la primera mitad de 2020, la mayoría de los productores de la Unión tuvieron que cerrar temporalmente sus locales de producción. Esto se reflejó claramente en el volumen de producción, que se redujo un 11 % en 2020 en comparación con 2018 y un 8 % en comparación con 2019. Sin embargo, la producción se recuperó durante el período de investigación (véase el cuadro 4).
- (384) La Comisión también analizó las repercusiones para los productores de la Unión incluidos en la muestra. Este análisis confirmó las conclusiones extraídas para la Unión en su totalidad. Las medidas adoptadas a causa de la pandemia de COVID-19 variaron entre los productores situados en diferentes Estados miembros. Cuatro de los productores de la Unión incluidos en la muestra tuvieron que cerrar sus locales de producción en la primera mitad de 2020 (marzo y abril), mientras que dos de ellos no cerraron, pero sí redujeron la producción. Si bien todos los productores de la Unión incluidos en la muestra notificaron una disminución de la producción durante los cierres en comparación con el mismo período del año anterior, la producción se recuperó durante el período de investigación.
- (385) A pesar de los cierres, en 2020 el coste de producción solo aumentó ligeramente (+ 2 %) en comparación con 2019 (véase el considerando 320). Un productor de la Unión incluido en la muestra informó de que en el segundo semestre de 2020 se vio favorecido por los bajos costes de las materias primas y de todos los factores de producción, especialmente de la energía y del transporte, debido a la inusual disponibilidad de mano de obra, servicios y suministros. Por lo tanto, las repercusiones para la cadena de suministro fueron insignificantes. En cuanto a la mano de obra, las medidas adoptadas por los productores incluidos en la muestra variaron entre los distintos Estados miembros e incluyeron la reducción de los salarios, la reducción del tiempo de trabajo de los empleados, el uso de fondos para despidos o de días de vacaciones y regímenes de protección que dieron lugar a ahorros.
- (386) En cuanto a la demanda, tal como se indica en el considerando 268, el mercado de la Unión siguió creciendo durante la pandemia de COVID-19. El consumo, las importaciones y las ventas de la industria de la Unión en la Unión aumentaron de manera constante durante el período considerado, mientras que las importaciones procedentes de los países afectados crecieron a un ritmo mucho más rápido que las ventas de la industria de la Unión y que el consumo, lo que también sucedió en 2020. En dicho año, la industria de la Unión pudo mantener su volumen de ventas, a pesar de los cierres temporales de fábricas, gracias a la venta de existencias, ya que esta industria en particular se caracteriza por unos niveles muy elevados de existencias (alrededor del 50 % de la producción). Por lo tanto, las existencias registraron una reducción en 2020 y durante el período de investigación (véase el considerando 325).
- (387) Por consiguiente, dado que la demanda permaneció estable y la industria de la Unión pudo reanudar la producción rápidamente después de los cierres y utilizar sus existencias para mantener su volumen de ventas, los efectos de la pandemia de COVID-19 en la industria de la Unión fueron limitados y no atenuaron el nexo causal establecido con las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y de Turquía.
- (388) Tras la divulgación final, las autoridades indias, las autoridades turcas, CGCSA, Sogutsen Seramik y Yurtbay Seramik reiteraron que el perjuicio fue causado por la pandemia de COVID-19 y alegaron que la Comisión no examinó suficientemente su impacto. CGCSA alegó que la Comisión no recopiló datos cuantitativos para examinar los efectos de la COVID-19.
- (389) La alegación de que el perjuicio fue causado por la pandemia de COVID-19 ya se abordó en los considerandos 383 a 387. La Comisión examinó el impacto de la pandemia de COVID-19 en los resultados de la industria de la Unión tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda, tanto a nivel de toda la industria de la Unión como a nivel de los productores de la Unión incluidos en la muestra (véanse los considerandos 384 y 385). La Comisión recopiló datos sobre todos los indicadores de perjuicio y examinó el impacto de la pandemia de COVID-19 sobre esa base. Reconoció que la pandemia tuvo un claro impacto en los volúmenes de producción de la industria de la Unión, que se recuperó rápidamente, y en su nivel de existencias, pero insignificante en el volumen de ventas, los costes, las importaciones y el consumo. Además, la Comisión recopiló información adicional sobre el impacto de la pandemia de COVID-19 de los productores de la Unión incluidos en la muestra, como la duración de los cierres de las empresas que tuvieron que hacerlo o las medidas que adoptaron en relación con la mano de obra. Las partes interesadas no han aportado nuevas pruebas o argumentos que puedan modificar estas conclusiones, ni ninguna prueba de qué otros datos debería haber recopilado o analizado la Comisión. Por consiguiente, la Comisión desestimó estas alegaciones.

5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (390) La Comisión estableció un vínculo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y de Turquía. El aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados coincidió con una reducción de la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado de la Unión. La mayor parte del aumento de la demanda registrado en la Unión fue absorbida por las importaciones. El aumento de las importaciones procedentes de los países afectados se debió a precios bajos y objeto de dumping que estaban por debajo del coste de producción de la industria de la Unión, que subcotizaron significativamente los precios de venta de la industria de la Unión en el mercado de la Unión y que impidieron que la industria de la Unión fijara sus precios a los niveles sostenibles necesarios para lograr márgenes de beneficio razonables.
- (391) La Comisión distinguió y separó los efectos de todos los factores conocidos para la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping. Las importaciones no objeto de dumping, los resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión, la evolución del consumo de la Unión, la evolución del coste de producción de la industria de la Unión y la pandemia de COVID-19 solamente repercutieron de manera limitada en los resultados negativos de la industria de la Unión en términos de cuota de mercado y rentabilidad.
- (392) Basándose en lo anterior, la Comisión concluyó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados ocasionaron un perjuicio importante para la industria de la Unión y que el resto de los factores, considerados de forma individual o colectiva, no atenuaron el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante.
- (393) Tras la divulgación final, las autoridades indias señalaron con respecto a las conclusiones sobre la causalidad que la industria de la Unión ya experimentó pérdidas en 2018, cuando las importaciones indias eran insignificantes. Además, a medida que crecieron las importaciones indias, la situación de rentabilidad de los productores de la Unión también mejoró. Por lo tanto, según las autoridades indias, no existió un nexo causal entre las importaciones indias y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (394) La Comisión señaló que el impacto de las importaciones procedentes de la India y Turquía se evaluó acumulativamente, no individualmente. En cualquier caso, la investigación estableció que las importaciones indias objeto de dumping se duplicaron con creces entre 2018 y el período de investigación. Este aumento se basó en precios objeto de dumping inferiores al coste de producción de la industria de la Unión durante el período considerado. Ante este aumento, la industria de la Unión perdió ventas frente a las importaciones objeto de dumping y, para evitar perder nuevas ventas, no pudo fijar sus precios en los niveles necesarios para lograr márgenes de beneficio razonables. Por lo tanto, existe un claro nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.
- (395) Tras el análisis de las observaciones recibidas tras la divulgación final, la Comisión confirmó sus conclusiones sobre la causalidad.

6. NIVEL DE LAS MEDIDAS

- (396) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión valoró si un derecho inferior al margen de dumping bastaría para eliminar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping a la industria de la Unión.

6.1. Margen de perjuicio

- (397) El perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera obtener un objetivo de beneficio vendiendo a un precio indicativo en el sentido del artículo 7, apartados 2 *quater* y 2 *quinquies*, del Reglamento de base.
- (398) De conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base, para establecer el objetivo de beneficio la Comisión tuvo en cuenta los siguientes factores: el nivel de rentabilidad antes de que aumentaran las importaciones procedentes de los países objeto de investigación, el nivel de rentabilidad necesario para cubrir todos los costes e inversiones, la investigación y el desarrollo (I+D) y la innovación y el nivel de rentabilidad previsible en condiciones normales de competencia. Dicho margen de beneficio no debe ser inferior al 6 %.

- (399) Ni el denunciante ni ninguno de los productores de la Unión incluidos en la muestra presentaron alegaciones fundamentadas sobre el nivel del objetivo de beneficio.
- (400) La denuncia utilizaba un objetivo de beneficio del 6 %, el mínimo previsto en el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base, y no aportaba pruebas de que debiera fijarse en un nivel superior. La denuncia se limitaba a afirmar que el denunciante esperaba que el cálculo de la subcotización realizado durante la investigación se basara en un objetivo de beneficio más elevado que reflejara los costes medioambientales significativamente más altos previstos en la Unión durante el período de aplicación de las medidas. Sin embargo, los futuros costes medioambientales no son un factor que deba tenerse en cuenta a la hora de determinar el objetivo de beneficio de conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base. De hecho, con arreglo a lo previsto en el artículo 7, apartado 2 *quinquies*, del Reglamento de base, esos costes se reflejan en el precio indicativo final.
- (401) Solo dos de los productores de la Unión incluidos en la muestra presentaron observaciones sobre el nivel adecuado del objetivo de beneficio. Uno de ellos propuso utilizar un objetivo de beneficio del [6-7 %], es decir, el beneficio que obtuvo en 2018 cuando la presencia de las importaciones objeto de dumping era menor. El segundo productor de la Unión incluido en la muestra declaró que no podía facilitar una respuesta, ya que había competido con las importaciones procedentes de la India y de Turquía durante todo el período considerado e incluso antes.
- (402) Dada la fragmentación de la industria de la UE, el beneficio de un único productor de la Unión incluido en la muestra en un año concreto no es suficiente para establecer el objetivo de beneficio para la industria de la Unión en su conjunto. Además, en 2018 las importaciones procedentes de los países afectados ya estaban presentes en el mercado a precios inferiores al coste de producción de la industria de la Unión y la industria de la Unión ya registraba pérdidas.
- (403) De hecho, tal como puede observarse en los cuadros 2 y 10, durante el período considerado la industria de la Unión registró pérdidas o consiguió un equilibrio muy ajustado, mientras que la presencia de importaciones procedentes de los países afectados ya era significativa en 2018 y aumentó de manera constante. Por tanto, ninguno de estos años cumpliría los requisitos para poder considerarse objetivo de beneficio de conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento base.
- (404) Ninguno de los productores de la Unión incluidos en la muestra facilitó un cálculo de la rentabilidad del producto investigado durante los diez años previos al inicio de la investigación, tal como se pedía en el cuestionario. La Comisión también tomó nota del objetivo de beneficio fijado para esta industria en la investigación sobre las baldosas de cerámica contra China (3,9 %), que sin embargo se remonta a 2010 ⁽³⁴⁾, así como de la rentabilidad alcanzada por la industria de la Unión durante el período considerado para la investigación relativa a la reconsideración por expiración sobre las importaciones originarias de China, durante el cual la industria de la Unión registró pérdidas ⁽³⁵⁾.
- (405) Por último, ninguno de los productores incluidos en la muestra presentó alegaciones fundamentadas ni aportó pruebas de que su nivel de inversión, investigación y desarrollo (I+D) e innovación durante el período considerado habría sido mayor en condiciones de competencia normales.
- (406) En vista de lo anterior, la Comisión recurrió al objetivo de beneficio mínimo del 6 % previsto en el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base. Dicho objetivo de beneficio se añadió al coste de producción real de la industria de la Unión para determinar el precio no perjudicial.
- (407) De conformidad con lo previsto en el artículo 7, apartado 2 *quinquies*, del Reglamento de base y como paso final, la Comisión evaluó los costes futuros resultantes de los acuerdos medioambientales multilaterales, y de sus protocolos, de los que la Unión es parte y derivados de los convenios de la OIT enumerados en el anexo I *bis* del Reglamento de base que afrontará la industria de la Unión durante el período de aplicación de la medida establecida en virtud del artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base. En función de las pruebas disponibles (basadas en los sistemas contables de las empresas, sus herramientas de notificación y sus previsiones), la Comisión estableció un coste adicional de entre 0,06 y 0,65 EUR/m².

⁽³⁴⁾ Para más información sobre el período de investigación original de la investigación sobre las baldosas de cerámica originarias de China, véase el considerando 24 del Reglamento (UE) n.º 258/2011. Para más información sobre el objetivo de beneficio de esa investigación, véanse los considerandos 164 y 197 del Reglamento de Ejecución (UE) n.º 917/2011.

⁽³⁵⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/2179.

- (408) Dicho coste incluía el futuro coste adicional necesario para garantizar el cumplimiento del régimen de comercio de derechos de emisión de la Unión (RCDE UE). El RCDE UE es uno de los pilares de la política de la Unión a fin de cumplir los acuerdos medioambientales multilaterales. Este coste adicional se calculó sobre la base del precio estimado de los derechos de emisión que deberán adquirirse durante el período de aplicación de las medidas. Los costes adicionales también tuvieron en cuenta los costes indirectos del CO₂ derivados de un aumento de los precios de la electricidad durante el mismo período vinculado al RCDE UE y los precios previstos de los derechos de emisión.
- (409) Sobre esta base, la Comisión calculó un precio no perjudicial para el producto similar de la industria de la Unión aplicando el objetivo de margen de beneficio (véase el considerando 406) al coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación y añadiendo a continuación los ajustes previstos en el artículo 7, apartado 2 *quinquies*, a cada uno de los tipos.
- (410) A continuación, la Comisión determinó el nivel del margen de perjuicio tomando como base una comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra de la India y de Turquía (excluidos los productores exportadores que cooperaron para los que no se determinó dumping), según lo establecido para los cálculos de la subcotización de los precios, con el precio medio ponderado no perjudicial del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor CIF de importación medio ponderado.
- (411) El nivel de eliminación del perjuicio para las «otras empresas que cooperaron» y para «todas las demás empresas» se determina utilizando el mismo método que para el margen de dumping correspondiente a esas empresas (véanse los considerandos 203 a 207 y 256 a 258).

País	Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio
India	Grupo Conor	8,7 %	168,7 %
India	Grupo Icon	6,7 %	92,7 %
India	Otras empresas que cooperaron	7,3 %	115,8 %
India	Todas las demás empresas	8,7 %	168,7 %
Turquía	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	150,6 %
Turquía	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	80,8 %
Turquía	Otras empresas que cooperaron	9,2 %	100,5 %
Turquía	Todas las demás empresas	20,9 %	150,6 %

- (412) Tras la divulgación final, las autoridades turcas alegaron que los márgenes de eliminación del perjuicio estaban distorsionados teniendo en cuenta el futuro coste de conformidad. Las autoridades turcas preguntaron cómo se reflejaba dicho coste en el cálculo y si se tuvo en cuenta la posible introducción del Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono. A este respecto, CGCSA alegó que un ajuste por el futuro coste de conformidad no era compatible con las normas de la OMC.
- (413) Además, CGCSA alegó que los elevados niveles de subcotización confirmaron la inclusión en la muestra de productores de la Unión que fabrican productos artesanales o de diseño especial.
- (414) Por último, CGCSA alegó que la marca es un factor importante en las decisiones sobre precios. Por lo tanto, debe realizarse un ajuste por marca al comparar los precios de importación de los productores turcos con los precios no perjudiciales de los productores de la Unión. Para apoyar esta alegación, CGCSA se refirió al precio medio de exportación de los productores italianos y españoles, donde el precio medio de exportación de los productores italianos era superior al precio medio de exportación de las baldosas de cerámica exportadas desde España. La parte interesada utilizó estadísticas comerciales para la comparación.

- (415) La alegación de las autoridades turcas sobre el futuro coste de conformidad se reiteró tras la divulgación parcial adicional.
- (416) La Comisión señaló que la inclusión del futuro coste de conformidad en el cálculo del nivel de eliminación del perjuicio se ajustaba a lo dispuesto en el artículo 7, apartado 2 *quinquies*, del Reglamento de base. Las partes no especificaron qué disposiciones del Acuerdo Antidumping de la OMC supuestamente incumplió la Comisión al considerarlas para el precio no perjudicial.
- (417) Para determinar el valor de dicho ajuste respecto al coste real de producción, la Comisión comparó el coste unitario de conformidad en el período de investigación con el coste unitario de conformidad estimado en los cinco años siguientes. El exceso de valor medio de dicho coste unitario se añadió al coste real de producción utilizado en el cálculo del precio no perjudicial. En el presente caso, el efecto del futuro coste de conformidad fue menor, representando por término medio aproximadamente el 3 % del precio no perjudicial. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación de las autoridades turcas de que el cálculo del nivel de eliminación del perjuicio estaba distorsionado.
- (418) Además, las afirmaciones realizadas por las partes interesadas turcas con respecto a la composición de la muestra de productores de la Unión ya se abordaron en los considerandos 70 a 74 y 299.
- (419) Por último, la Comisión señaló que ni CGCSA ni ningún productor exportador incluido en la muestra solicitaron un ajuste por marca durante la investigación. Por lo tanto, la Comisión no pudo pronunciarse sobre la correspondiente alegación de CGCSA. En cualquier caso, no pudo considerarse que una simple comparación de los precios de exportación por parte de los productores italianos y españoles respaldara la alegación de la parte. Las diferencias podrían haber sido causadas por otros factores, como la gama de productos exportada.
- (420) Por consiguiente, la Comisión rechazó las alegaciones relativas a la determinación del nivel de eliminación del perjuicio descritas en los considerandos 412 a 414.

6.2. Conclusión sobre el nivel de las medidas

- (421) Como resultado de la evaluación anterior, y de conformidad con lo previsto en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, los derechos antidumping definitivos deben establecerse como figura a continuación:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo
India	Grupo Conor	8,7 %
India	Grupo Icon	6,7 %
India	Otras empresas que cooperaron	7,3 %
India	Todas las demás empresas	8,7 %
Turquía	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turquía	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turquía	Otras empresas que cooperaron	9,2 %
Turquía	Todas las demás empresas	20,9 %

7. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (422) La Comisión examinó si podía concluir claramente que no redundaba en interés de la Unión la adopción de medidas en este caso, a pesar de la determinación del dumping perjudicial, de conformidad con lo previsto en el artículo 21 del Reglamento de base. La determinación del interés de la Unión se basó en una valoración de los diversos intereses implicados, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores, los de los usuarios y los de los consumidores.

- (423) Tras la divulgación final, las autoridades indias, las autoridades turcas, las empresas turcas Seramiksan y Sogutsen Seramik, dieciséis productores exportadores indios y Ceramika Netto alegaron que la Comisión no había llevado a cabo una evaluación justa y completa del interés de la Unión. Sus alegaciones se abordan en las correspondientes secciones que figuran a continuación.

7.1. Interés de la industria de la Unión

- (424) La industria de la Unión está compuesta por más de trescientos productores de veinticuatro Estados miembros y emplea de manera directa a más de 54 500 personas (EJC). Los principales Estados miembros productores, que representan más del 85 % de la producción total de la UE, son España, Italia y Polonia. Tal como se afirma en el considerando 59, la industria de la Unión está fragmentada; la mayoría de los productores, más de 240, son pequeñas y medianas empresas («pymes»). Tal como se indica en el considerando 11, más del 30 % de la producción total de la UE apoyó expresamente el inicio de la investigación y ningún productor de la Unión manifestó su oposición o una postura neutra. También hubo un amplio apoyo a la investigación por parte de las asociaciones nacionales que cooperaron con la investigación facilitando datos al denunciante.
- (425) La investigación ha demostrado que la industria de la Unión está sufriendo un perjuicio importante debido a las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y de Turquía. Tal como se concluye en los puntos 4 y 5, la situación de la industria de la Unión en su conjunto se deterioró como resultado del aumento de las cantidades de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y de Turquía a precios bajos. Estas importaciones a precios reducidos han ganado cuota de mercado en la Unión de manera paulatina a expensas de la industria de la Unión y han impedido que esta aumente sus precios hasta niveles razonablemente rentables que le permitirían alcanzar el objetivo de beneficio.
- (426) El objetivo de las medidas antidumping contra las importaciones procedentes de la India y de Turquía es restablecer unas condiciones comerciales justas en el mercado de la Unión. Se prevé que esto permita a la industria de la Unión recuperar parte de la cuota de mercado perdida debido a las importaciones objeto de dumping y hacerlo a precios justos y mejorando sus niveles de beneficios, lo que a su vez permitiría a la industria aumentar sus inversiones. De hecho, en este sector la inversión es fundamental tanto para el mantenimiento como para la innovación y la inversión en segmentos en desarrollo como las losas de gran tamaño. Como resultado de las medidas, se prevé que los productores de la Unión se recuperen de la situación de perjuicio, sigan invirtiendo y cumplan sus compromisos, incluidos los sociales y medioambientales.
- (427) La no imposición de medidas empeoraría la ya considerable situación de perjuicio en que se encuentra la industria de la Unión, que no es lo suficientemente fuerte como para resistir un aumento de las importaciones objeto de dumping a precios incluso inferiores a sus costes de producción. De no imponerse medidas, cabe esperar que las importaciones objeto de dumping de baldosas a bajo precio procedentes de la India y de Turquía seguirían aumentando. En esa situación, la industria de la Unión no podría aumentar sus precios hasta niveles rentables y seguiría perdiendo ventas frente a las importaciones objeto de dumping.
- (428) Por tanto, la Comisión concluyó que la imposición de medidas provisionales redundaba en el interés de la industria de la Unión.

7.2. Interés de los importadores no vinculados

- (429) En la fecha de inicio del procedimiento se contactó con más de novecientos importadores conocidos de la Unión ⁽³⁶⁾ y se les invitó a cooperar en la investigación. Tal como se explica en los considerandos 98 y 99, solo cooperaron dos importadores no vinculados. Ambas empresas respondieron a la carta de deficiencias enviada por la Comisión tras analizar sus cuestionarios, pero posteriormente dejaron de cooperar debido a que ninguna de ellas aceptó una inspección *in situ* ni una verificación a distancia. El análisis que figura a continuación se basa en sus respuestas al cuestionario y en sus respuestas a las cartas de deficiencias, así como en la propia investigación de la Comisión ⁽³⁷⁾.

⁽³⁶⁾ Denuncia, anexo 8.

⁽³⁷⁾ Dado que los importadores no vinculados dejaron de cooperar tras la fase de corrección de las deficiencias (no aceptaron una inspección ni una verificación a distancia), el análisis de la Comisión se basa en la información que presentaron, en concreto las pruebas justificativas (por ejemplo, los estados financieros) y la información públicamente disponible (estados financieros de un registro mercantil y datos financieros publicados en <https://www.romanian-companies.eu/>).

- (430) Estos dos importadores representaban el [3-4] % de las importaciones procedentes de los países afectados efectuadas durante el período de investigación, y la mayor parte de sus importaciones procedentes de los países afectados correspondía a la India. Para uno de ellos, el producto investigado representaba la mayor parte de su actividad en términos de volumen de negocios, mientras que para el otro representaba alrededor de una cuarta parte. Las importaciones procedentes de los países afectados representaron en torno a una cuarta parte de sus compras totales. Durante el período de investigación y en 2020, ambos adquirieron cantidades significativas de productores de la Unión y cantidades más pequeñas de terceros países distintos de los países afectados. Su rentabilidad media ponderada en lo relativo al producto investigado, calculada como se explica en el considerando 429, se sitúa en el intervalo del [5-7 %].
- (431) Como resultado de lo anterior, mientras que desde la perspectiva exclusivamente de los costes cualquier derecho tendría repercusiones para la actividad de los importadores no vinculados, el nivel de los derechos hace que los efectos del derecho para los márgenes de beneficio de los importadores y de aquellos para los que el comercio de baldosas de cerámica no es su única actividad serían limitados, incluso aunque tuvieran que absorberlo completamente. Por último, la investigación ha demostrado que los importadores no vinculados también pueden abastecerse a través de importaciones que no son objeto de dumping procedentes de otros terceros países y de la Unión, tal como hicieron en 2020 y durante el período de investigación. Tal como se observa en los cuadros 1 y 4, la industria de la Unión dispone de capacidad suficiente para satisfacer la demanda de la Unión.
- (432) Por otra parte, la no imposición de medidas empeoraría la situación de perjuicio importante para la industria de la Unión, tal como se explica en el considerando 427. Cabe señalar que, a diferencia de los importadores, la industria de la Unión apenas obtuvo beneficios durante el período de investigación. Además, dado que los importadores dependen tanto de la industria de la Unión como de otras fuentes para realizar sus compras, permitir que sigan entrando en la Unión importaciones a precios objeto de dumping a expensas de la industria de la Unión también afectaría a sus fuentes de suministro.
- (433) Por consiguiente, la Comisión concluyó que el efecto de las medidas para los importadores no vinculados sería limitado.
- (434) Tras la divulgación final, Seramiksan alegó que la evaluación del interés de la Unión se veía afectada por el hecho de que la Comisión no recibió ninguna información de aproximadamente novecientos importadores de la Unión ni examinó los intereses de estos.
- (435) La Comisión señaló que informó a todos los importadores de la Unión conocidos del inicio de la investigación. La Comisión analizó y tuvo en cuenta la información presentada por todas las empresas que decidieron cooperar o enviaron observaciones. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.
- (436) Tras la divulgación final, varios importadores de la Unión indicaron que la imposición de medidas sobre las importaciones procedentes de Turquía les perjudicaría, ya que invirtieron en el desarrollo de nuevas colecciones en cooperación con los productores turcos.
- (437) La Comisión señaló que dichos importadores de la Unión no cooperaron en una fase anterior de la investigación y no presentaron ninguna información objetiva que permitiera a la Comisión evaluar el impacto de las medidas en esas partes interesadas. Además, sobre la base de las observaciones recibidas de los productores exportadores turcos incluidos en la muestra tras la divulgación final, se constató que un productor exportador turco no practicaba dumping y el nivel medio de las medidas aplicables a las importaciones procedentes de Turquía disminuyó. Por consiguiente, la Comisión sostuvo que el efecto de los derechos para los importadores de la Unión será limitado.
- (438) Ceramika Netto también formuló varias alegaciones en cuanto al procedimiento tras la divulgación final.
- (439) La empresa alegó que la Comisión había utilizado incorrectamente términos como «los denominados» o «etiquetados a sí mismos como fabricantes». La empresa alegó que estaba reconocida como fabricante con arreglo al Derecho de la Unión, en particular en virtud del Reglamento (UE) n.º 305/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽³⁸⁾.
- (440) La Comisión señaló que las definiciones utilizadas en el artículo 2 del Reglamento (UE) n.º 305/2011 con arreglo a dicho artículo solo eran aplicables a las materias reguladas por dicho Reglamento. La presente investigación se llevó a cabo en virtud del Reglamento de base. Por lo tanto, la definición de fabricante establecida en el Reglamento (UE) n.º 305/2011 no se aplicó en este procedimiento. De hecho, según la información de que dispone la Comisión, la empresa era un importador de la Unión.

⁽³⁸⁾ Reglamento (UE) n.º 305/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de marzo de 2011, por el que se establecen condiciones armonizadas para la comercialización de productos de construcción y se deroga la Directiva 89/106/CEE del Consejo (DO L 88 de 4.4.2011, p. 5).

- (441) Ceramika Netto no estuvo de acuerdo con las declaraciones de la Comisión que figuran en el considerando 461 en relación con el precio al que importó para ser objeto de dumping. A este respecto, la empresa se refirió a las facturas de ventas internas y a las facturas de ventas de exportación de sus proveedores indios facilitadas a la Comisión que, según la empresa, demostraban que sus precios de importación no eran objeto de dumping.
- (442) La Comisión recordó que la investigación del comportamiento de dumping se llevó a cabo sobre una muestra de productores exportadores indios. Por lo tanto, las facturas de venta presentadas por Ceramika Netto eran irrelevantes para las conclusiones sobre el dumping. En el considerando 272, la Comisión concluyó que sus constataciones relativas al Grupo Conor y al Grupo Icon podían ampliarse a todo el país. Por consiguiente, estas conclusiones se aplicaron a las importaciones procedentes de los proveedores indios de Ceramika Netto.
- (443) Ceramika Netto no estuvo de acuerdo con la evaluación de la Comisión de que no cooperó. La empresa alegó que el anuncio de inicio le permitía presentar información no solo en forma de respuesta al cuestionario, sino también en formato libre. Ceramika Netto alegó además que la Comisión debería haber informado a la empresa de cualquier información que faltara en la presentación en formato libre.
- (444) Como se indica en el considerando 440, Ceramika Netto es un importador a efectos de la presente investigación. Como se indica en los considerandos 75 a 77, la empresa no solicitó ser considerada un importador que cooperó. La Comisión confirmó que, como importador de la Unión, la empresa tenía la opción de presentar información sobre el interés de la Unión en formato libre. No obstante, cabe señalar que dicha información no está sujeta a un proceso de subsanación de deficiencias, a diferencia de una respuesta completa al cuestionario. La Comisión no estaba obligada a solicitar información adicional, en particular porque el tipo de información solicitada por la Comisión se puso a disposición del público a través de los cuestionarios al inicio.

7.3. Interés de los usuarios y los consumidores

- (445) En la fecha de inicio del procedimiento, la Comisión se puso en contacto con ocho asociaciones de usuarios de baldosas de cerámica de la Unión. Ninguna de ellas cooperó en la investigación ni envió observaciones. Cabe destacar que el sector de la construcción, uno de los mayores usuarios de baldosas de cerámica de la Unión, no envió ninguna observación. El bajo nivel de cooperación de los usuarios sugiere que el sector no depende de las importaciones procedentes de los países afectados o que los derechos antidumping no tendrían repercusiones significativas para sus actividades.
- (446) La Comisión también se puso en contacto con nueve distribuidores, de los que solo uno (OBI Group Holding SE & Co, KGaA) aceptó cooperar. Por las razones expuestas en el considerando 76, la Comisión consideró que dicha empresa debía investigarse como usuario/comerciante del producto investigado.
- (447) La empresa se opone a la imposición de medidas y afirmó que los productores de la UE no pueden reemplazar plenamente las grandes capacidades de producción de la India y de Turquía, pero no aportó ninguna prueba justificativa de esta declaración. Tal como se observa en los cuadros 1 y 4, la industria de la Unión dispone de capacidad suficiente para cubrir la demanda de la Unión. La empresa confirmó que es posible cambiar de proveedor.
- (448) Esta empresa compra baldosas de cerámica de la India y de Turquía principalmente a importadores independientes que actúan como mayoristas y a continuación las revende a través de sus propias tiendas a gran escala y mediante socios de franquicia. Más de la mitad de sus compras de baldosas de cerámica son productos de la Unión. Su rentabilidad en lo relativo a las baldosas de cerámica es un [1,5-3 %] inferior a su rentabilidad media. Las baldosas de cerámica solo representan una parte muy pequeña del volumen de negocios total de la empresa. Por lo tanto, y por las mismas razones expuestas en los considerandos 431 y 432, la Comisión llegó a la conclusión de que las repercusiones para esta empresa serían muy limitadas.
- (449) Sobre la base de lo anterior, y en vista también del bajo nivel de cooperación, la Comisión concluyó que el efecto de las medidas en los usuarios y los comerciantes sería limitado.

- (450) Ninguna asociación de consumidores cooperó en la investigación. En su respuesta al cuestionario en el que se solicitaban los macroindicadores de la industria de la Unión, la CET alegó que prevé que las repercusiones para las empresas que operan en los mercados descendentes (a saber, los distribuidores y los usuarios/consumidores) sean muy limitadas. Esta afirmación se basó en la existencia de fuentes de suministro alternativas y en las conclusiones de investigaciones anteriores sobre las baldosas de cerámica que confirmaron que en el sector de la construcción las baldosas de cerámica tienen una incidencia marginal en los costes finales ⁽³⁹⁾ y que la imposición de medidas se traduce en un aumento limitado de los precios para el consumidor final ⁽⁴⁰⁾.
- (451) La presente investigación ha confirmado la existencia de fuentes de suministro alternativas a la India y a Turquía, ya que los importadores se abastecen a partir de la Unión y de terceros países distintos de la India y Turquía (véanse los considerandos 430 y 431). Sin disponer de alegaciones fundamentadas de una asociación de consumidores, la Comisión no puede evaluar con precisión los efectos que tendrían los derechos en los consumidores finales, en caso de haberlos, y no hay pruebas que sugieran que las conclusiones de investigaciones anteriores no se aplicarían a esta. Asimismo, el nivel de los derechos implica que, incluso en caso de aumento de los precios, el efecto para los consumidores sería más bien limitado.
- (452) Por consiguiente, y en vista también del bajo nivel de cooperación, la Comisión concluyó que el efecto de las medidas para los consumidores sería limitado.
- (453) Tras la divulgación final, dieciséis productores exportadores indios alegaron que la Comisión no tuvo en cuenta las numerosas observaciones presentadas por los importadores y usuarios de la Unión. Ceramika Netto también hizo referencia a las observaciones presentadas por la empresa en nombre de sus clientes y socios comerciales. Según la empresa, estas observaciones indicaban hasta qué punto la imposición de medidas sería perjudicial para la empresa, su proveedor indio, los importadores de la Unión, los usuarios y los clientes finales.
- (454) La Comisión señaló que analizó las numerosas observaciones mencionadas por los productores exportadores indios y Ceramika Netto, que eran deficientes en varios aspectos. En primer lugar, fueron realizadas por empresas que nunca se registraron como partes interesadas en la investigación. En segundo lugar, fueron presentadas a la Comisión por Ceramika Netto, parte interesada que no había sido facultada para actuar en nombre de dichas sociedades. En tercer lugar, muchas de las observaciones se presentaron fuera del plazo o plazos establecidos en el anuncio de inicio. Por último, la mayoría de las observaciones expresaban opiniones, pero carecían de información objetiva y de pruebas que respaldaran las opiniones de dichas empresas. Por consiguiente, la Comisión rechazó las alegaciones.

7.4. Otros factores

- (455) Además de las partes que cooperaron anteriormente mencionadas, varias partes interesadas presentaron observaciones en las que afirmaban que la imposición de medidas iría en contra del interés de la Unión.
- (456) Si bien en los considerandos que figuran a continuación se analizan estas alegaciones, la Comisión señala que, según las observaciones que enviaron, ninguna de estas partes interesadas —que supuestamente eran importadores o usuarios de baldosas de cerámica e incluso se etiquetaban como fabricantes de la Unión (véase el considerando 266) ⁽⁴¹⁾— cooperó en la investigación ni envió una respuesta al cuestionario. Sus observaciones son declaraciones que no están respaldadas por ninguna prueba. Por lo tanto, la Comisión no puede evaluar en qué medida dependen estas empresas de las importaciones procedentes de los países afectados ni los posibles efectos de los derechos sobre ellas.
- (457) En primer lugar, estas partes se refirieron a las posibles dificultades en lo relativo a la cadena de suministro, también teniendo en cuenta los acontecimientos geopolíticos actuales, como la guerra en Ucrania. Estas partes afirmaron que cualquier derecho obligaría a los compradores a depender exclusivamente de la industria de la Unión. Según ellas, deben mantenerse abiertas todas las opciones de importación, ya que la industria de la Unión tiene dificultades para satisfacer la demanda de la Unión y los usuarios no pueden confiar en ella.

⁽³⁹⁾ Reglamento (UE) n.º 258/2011, considerando 150.

⁽⁴⁰⁾ Reglamento (UE) n.º 258/2011, considerando 153; Reglamento de Ejecución (UE) n.º 917/2011, considerando 183; Reglamento de Ejecución (UE) 2017/2179, considerando 206.

⁽⁴¹⁾ Por ejemplo, GANDALF Pawel Gagorowski (Polonia) o ILCOM s.r.l (Italia) se identificaron como importadores, VEDMAX s.r.l. (Rumanía) u Orient Cermic (Rumanía) se identificaron como usuarios/importadores, Ogrodnik Niemirscy Sp.J (Polonia) se identificó como «vendedor», mientras que Netto & Cortina (Polonia) se identificó a lo largo de la investigación como «los fabricantes de Byahistok».

- (458) Estas alegaciones quedan desestimadas. En primer lugar, carecen de fundamento. En segundo lugar, la investigación reveló que la industria de la Unión tiene capacidad suficiente para abastecer a todo el mercado de la Unión. La investigación también ha demostrado que los importadores y los usuarios pueden recurrir a importaciones no objeto de dumping procedentes de terceros países distintos de los países afectados. De hecho, en 2020 y durante el período de investigación, los importadores y los usuarios que cooperaron con la investigación se abastecieron tanto de la industria de la Unión como de terceros países distintos de los países afectados.
- (459) La Comisión reconoció que podría ser difícil recibir suministros de Ucrania, que es una fuente tradicional, si bien poco importante, de baldosas de cerámica para la Unión (véase el cuadro 11). Sin embargo, tal como se indica en el considerando anterior, sigue habiendo fuentes de importaciones que no son objeto de dumping y estos canales no se ven afectados por la situación actual. En 2020, Brasil, Vietnam, Irán, Indonesia y Egipto figuraban entre los diez principales países fabricantes del mundo y, durante ese mismo período, Irán, Brasil, Egipto y los Emiratos Árabes Unidos se encontraban entre los diez mayores exportadores ⁽⁴²⁾.
- (460) En segundo lugar, centrándose en las importaciones procedentes de la India, estas partes expresaron su preocupación por el hecho de que cualquier posible derecho limitaría la capacidad de elección de los consumidores y la posibilidad de externalizar la producción a la India. En sus declaraciones, Netto y Cortina adjuntaron varias cartas de clientes en las que estos expresaban su satisfacción con sus compras como «prueba» de que la imposición de medidas no redundaría en interés de la Unión, ya que también limitaría las posibilidades de elección de los consumidores al «obligarlos» a comprar a la industria de la Unión.
- (461) La Comisión señaló que estas observaciones carecían de fundamento. Estas partes no aportaron ninguna prueba de que la industria de la Unión no sería capaz de producir y vender las baldosas de cerámica que importan de la India. De hecho, al mencionar el derecho a elegir la mejor oferta al mejor precio, estas partes reconocieron que los consumidores eligen en función del precio ⁽⁴³⁾. En este caso, se constató que estos precios eran objeto de dumping. El objetivo de los derechos antidumping es restablecer la igualdad de condiciones contrarrestando el dumping. Los consumidores, importadores y usuarios podrán comprar los productos de los países afectados o externalizar la producción para luego importarlos, pero deberán hacerlo a precios justos mediante el pago de los derechos antidumping, y también podrán adquirir suministros de la industria de la Unión o de otros países.
- (462) En tercer lugar, muchas de estas partes afirmaron que los productos indios no son objeto de dumping en la Unión y que el enorme aumento de los costes del transporte internacional (supuestamente superior al 1 000 %) hizo que en la Unión fueran más caros.
- (463) Esta alegación también se desestimó por ser infundada. Las partes no aportaron ninguna prueba relativa a los costes de transporte. El dumping se calculó a partir del valor normal y del precio de exportación, ambos a precio franco fábrica, de los productores exportadores incluidos en la muestra registrados durante el período de investigación.
- (464) En cuarto lugar, estas partes alegaron que ningún posible derecho antidumping redundaría en el interés de la Unión, ya que daría lugar a una elevada presión sobre los precios para los consumidores además del elevado nivel de inflación existente en la Unión, obstaculizaría la competencia sana y obligaría a cerrar a muchas empresas que dependen de esas importaciones, especialmente en las zonas más pobres de la Unión.
- (465) Estas alegaciones se desestimaron por ser infundadas. Las partes no aportaron pruebas de los efectos que podría tener la fijación de un derecho para los consumidores o las empresas.
- (466) Las alegaciones presentadas por Netto y Cortina en relación con los cierres, la quiebra, y la reducción masiva de los puestos de trabajo en la Unión, y no solo en el caso de los importadores, consumidores y comerciantes, sino también en otros sectores, como la logística o el diseño, especialmente en las regiones más pobres (refiriéndose específicamente a Polonia), también son infundadas. La investigación puso de manifiesto que probablemente las repercusiones de los derechos para los importadores, los consumidores y los comerciantes sean limitadas (véanse los considerandos 429 a 431), por lo que es improbable que se produzcan cierres, quiebras o reducciones masivas de los puestos de trabajo. La investigación también ha permitido concluir que la fabricación de baldosas de cerámica tiene lugar en toda la Unión, siendo Polonia el tercer país de la UE en términos de fabricación, y que, a diferencia de los comerciantes o los importadores, la industria de la Unión no ha podido recuperar sus costes y ha perdido cuota de mercado de manera paulatina frente a las importaciones procedentes de la India y de Turquía.

⁽⁴²⁾ Fuente: macrocuestionario, sección D.2.1, y denuncia, pp. 49 y 52.

⁽⁴³⁾ Véanse, por ejemplo, las páginas 8 y 14 del documento de Netto y Cortina titulado «Additional statement in the case AD684» [«Declaración adicional en el asunto AD684», documento en inglés].

- (467) Por lo que se refiere a los efectos indirectos para otros sectores, mientras que Netto y Cortina no presentaron ninguna prueba o cuantificación, la Comisión señala que la no imposición de derechos también afectaría a otros sectores. Por ejemplo, según la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (ASCER), en España la industria de las baldosas de cerámica generó 60 000 puestos de trabajo, tanto directos como indirectos, lo que representa el 2,4 % del empleo industrial. Se estimó que cada puesto de trabajo directo crea otros 3,8 puestos indirectos ⁽⁴⁴⁾. En cuanto a los efectos para las regiones, en la zona de Castellón (España) los productores de baldosas de cerámica forman parte de una agrupación en la que la mayoría de las empresas son pymes y dependen directa o indirectamente del sector de la producción de baldosas de cerámica.
- (468) A modo de resumen, las partes interesadas no han presentado ninguna prueba de que la no imposición de derechos sería más beneficiosa que las consecuencias positivas de la imposición de medidas para la industria de la Unión que se explican en los considerandos 424 a 428.
- (469) Tras la divulgación final, las autoridades turcas y dieciséis productores exportadores indios alegaron que la Comisión debería haber tenido en cuenta los efectos de la invasión rusa en Ucrania en el mercado de la Unión de baldosas de cerámica. En particular, las partes alegaron que la guerra provocó un aumento de los precios de la energía y bloqueó el acceso a las materias primas que, junto con los obstáculos existentes, como las medidas antidumping sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de China, afectan negativamente a las cadenas de suministro y ejercen más presión sobre los importadores y usuarios de la Unión.
- (470) Tras la divulgación parcial adicional, las autoridades turcas reiteraron que la pandemia de COVID-19 demostró la importancia del buen funcionamiento de las cadenas de suministro. Las autoridades turcas sostuvieron que los canales de suministro abiertos de Turquía a la Unión siguen siendo cruciales en las industrias de gran consumo de energía, como la producción de baldosas de cerámica, en particular en el contexto de la actual invasión rusa en Ucrania, las sanciones impuestas por la Unión y el consiguiente aumento de los precios de la energía.
- (471) Por lo que se refiere a la invasión rusa en Ucrania, la Comisión señaló que, en primer lugar, ha tenido un efecto negativo en los productores de la Unión. El impacto de la guerra en los importadores y usuarios es limitado, ya que el volumen de las importaciones procedentes de Ucrania ya fue insignificante durante el período considerado. Además, la no imposición de medidas a dos productores exportadores incluidos en la muestra (Grupo Lavish y Grupo Vitra) reducirá cualquier presión adicional ejercida sobre las cadenas de suministro debido a la guerra. Por consiguiente, la Comisión desestimó las alegaciones descritas en los considerandos 469 y 470.
- (472) Tras la divulgación parcial adicional, CGCSA alegó que la imposición de medidas antidumping iría en contra del interés de las industrias de baldosas de cerámica altamente integradas en la Unión y en Turquía. A este respecto, la asociación señaló que los productores turcos de baldosas de cerámica obtenían las materias primas y fungibles, activos fijos y piezas de recambio de la Unión. El valor total de estas compras aumentó de 163 millones EUR en 2019 a 188 millones EUR en 2020, 233 millones EUR en 2021 y 309 millones EUR en los diez primeros meses de 2022. Además, las empresas turcas invirtieron en la fabricación, la logística y los servicios relativos a las baldosas de cerámica en la Unión. El valor total de estas inversiones alcanzó los 366 millones EUR durante el período 2019-2021 y creó aproximadamente 1 700 puestos de trabajo. En una audiencia con los servicios de la Comisión, las autoridades turcas formularon argumentos similares.
- (473) La Comisión reconoció las interdependencias entre las industrias de las baldosas de cerámica turca y de la Unión. No obstante, la Comisión señaló que no había pruebas de que la adquisición de materias primas y fungibles, activos fijos y piezas de recambio estuviera directamente vinculada a las exportaciones de baldosas de cerámica a la Unión. Por ejemplo, el valor de compra aumentó sustancialmente entre 2021 (año completo) y 2022 (primeros diez meses), aunque, como confirmaron las autoridades turcas (véase el considerando 282), el volumen de las exportaciones de baldosas de cerámica de Turquía a la Unión disminuyó en los diez primeros meses de 2022 en comparación con el mismo período de 2021. Además, el restablecimiento de la igualdad de condiciones debe dar lugar a un aumento de la producción en la Unión, proporcionando así nuevas oportunidades comerciales a los proveedores de materias primas y fungibles, activos fijos y piezas de recambio de la Unión.

⁽⁴⁴⁾ Impacto socioeconómico y fiscal del sector de azulejos y pavimentos cerámicos en España. Disponible en https://transparencia.ascer.es/media/1039/informe-impacto-socioeco-sector-cer%C3%A1mico_ascer.pdf (consultado por última vez el 7 de octubre de 2022).

- (474) Por otra parte, la Comisión tomó nota de las actividades de inversión de las empresas turcas en la industria de las baldosas de cerámica en la Unión. Estas inversiones aumentan el empleo y fomentan el desarrollo económico en las respectivas regiones. El restablecimiento de la igualdad de condiciones en la Unión beneficiará a las inversiones ya realizadas por los productores turcos y podría motivar nuevas inversiones. Por último, la parte no especificó en qué medida dichas compras e inversiones fueron realizadas por el Grupo Vitra, que se constató que no practicaba dumping y, por tanto, no se verá afectado por las medidas antidumping.
- (475) Teniendo en cuenta las consideraciones descritas en los considerandos 473 y 474, la Comisión llegó a la conclusión de que las medidas pueden tener un impacto muy limitado en los proveedores de materias primas y fungibles, activos fijos y piezas de recambio de la Unión, y favorecer estas inversiones realizadas por el productor turco en la Unión. Por consiguiente, la Comisión rechazó las alegaciones presentadas en el considerando 472.

7.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (476) Sobre la base de lo anterior, la Comisión concluyó que no había razones convincentes para afirmar que la imposición de medidas contra las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía no redundaba en interés de la Unión.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

- (477) Habida cuenta de las conclusiones a las que ha llegado la Comisión en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad, el nivel de las medidas y el interés de la Unión, y de conformidad con lo previsto en el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping definitivas para evitar que las importaciones objeto de dumping del producto afectado sigan causando un perjuicio para la industria de la Unión. Los derechos antidumping deben fijarse de conformidad con la regla del derecho inferior. Como se ha mencionado en la sección 3, los derechos antidumping no son aplicables al productor exportador indio, Grupo Lavish, ni al productor exportador turco, Grupo Vitra.
- (478) Habida cuenta de lo anterior, los tipos del derecho antidumping definitivo, expresados como precio CIF en la frontera de la Unión, derechos de aduana no pagados, deben ser los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo
India	Grupo Conor	8,7 %
India	Grupo Icon	6,7 %
India	Otras empresas que cooperaron	7,3 %
India	Todas las demás empresas	8,7 %
Turquía	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %
Turquía	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş., Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %
Turquía	Otras empresas que cooperaron	9,2 %
Turquía	Todas las demás empresas	20,9 %

- (479) Los tipos del derecho antidumping especificados en el presente Reglamento para cada empresa se establecieron a partir de las conclusiones de esta investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos del derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto objeto de investigación originario de los países afectados y fabricado por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado fabricadas por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, deben estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». Dichas importaciones no deben estar sujetas a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.

- (480) En el caso de que posteriormente cambien de nombre, las empresas mencionadas específicamente en el presente Reglamento pueden solicitar la aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping. Esta solicitud debe remitirse a la Comisión ⁽⁴⁵⁾. La solicitud debe incluir toda la información necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará un reglamento sobre el cambio de nombre en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.
- (481) A fin de garantizar una aplicación adecuada de los derechos antidumping, el derecho antidumping para todas las demás empresas no solo debe aplicarse a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.
- (482) Con miras a reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la diferencia entre los tipos del derecho, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas a las que se apliquen derechos antidumping individuales deben presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. Dicha factura debe ajustarse a los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 4, del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de esa factura deben someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».
- (483) Si bien es necesario presentar esta factura para que las autoridades aduaneras de los Estados miembros apliquen los tipos del derecho antidumping individuales a las importaciones, no es el único elemento que deben tener en cuenta dichas autoridades. De hecho, aunque se presente una factura que cumpla todos los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 4, del presente Reglamento, las autoridades aduaneras de los Estados miembros deben llevar a cabo las comprobaciones habituales y pueden, como en cualquier otro caso, exigir documentos adicionales (de transporte, etc.) al objeto de verificar la exactitud de los datos reflejados en la declaración y garantizar que la consiguiente aplicación del tipo menor del derecho esté justificada, de conformidad con el Derecho aduanero.
- (484) Si el volumen de las exportaciones de una de las empresas que se benefician de los tipos del derecho individuales más bajos aumentara significativamente tras imponerse las medidas en cuestión, podría considerarse que ese aumento del volumen constituye en sí mismo un cambio en las características del comercio como consecuencia de la imposición de las medidas en el sentido del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, y si se dieran las condiciones pertinentes, podría iniciarse una investigación antielusión. En dicha investigación podría, entre otras cosas, examinarse la necesidad de retirar los tipos del derecho individuales y la consiguiente imposición de un derecho de ámbito nacional.
- (485) Los productores exportadores que no exportaron el producto afectado a la Unión durante el período de investigación deben poder solicitar a la Comisión someterse al tipo de derecho antidumping para las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra. La Comisión debe aceptar dicha solicitud siempre que se cumplan tres condiciones. El nuevo productor exportador tendría que demostrar: i) no haber exportado el producto afectado a la Unión durante el período de investigación; ii) no estar vinculado a ningún productor exportador que lo haya hecho; y iii) haber exportado el producto afectado posteriormente o haber contraído una obligación contractual irrevocable de hacerlo en cantidades sustanciales.

9. DISPOSICIONES FINALES

- (486) Con arreglo a lo previsto en el artículo 109 del Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽⁴⁶⁾, cuando deba reembolsarse un importe a raíz de una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el tipo de interés será el aplicado por el Banco Central Europeo a sus operaciones principales de refinanciación, tal como se publique en la serie C del *Diario Oficial de la Unión Europea* el primer día natural de cada mes.

⁽⁴⁵⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruselas (Bélgica).

⁽⁴⁶⁾ Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de julio de 2018, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión, por el que se modifican los Reglamentos (UE) n.º 1296/2013, (UE) n.º 1301/2013, (UE) n.º 1303/2013, (UE) n.º 1304/2013, (UE) n.º 1309/2013, (UE) n.º 1316/2013, (UE) n.º 223/2014 y (UE) n.º 283/2014 y la Decisión n.º 541/2014/UE y por el que se deroga el Reglamento (UE, Euratom) n.º 966/2012 (DO L 193 de 30.7.2018, p. 1).

(487) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de placas y baldosas de cerámica para pavimentación o revestimiento, de cubos, dados y artículos similares de cerámica para mosaicos, incluso con soporte, y de piezas de acabado de cerámica, clasificados actualmente con los códigos NC 6907 21 00, 6907 22 00, 6907 23 00, 6907 30 00 y 6907 40 00, originarias de la India o de Turquía.

2. Los tipos del derecho antidumping definitivo aplicables 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 indicadas a continuación serán los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo	Código TARIC adicional
India	Conor Granito Pvt. Ltd; Corial Ceramic Pvt. Ltd	8,7 %	C898
India	Acecon Vitrified Pvt. Ltd; Avlon Ceramics Pvt. Ltd; Duracon Vitrified Pvt. Ltd; Eracon Vitrified Pvt. Ltd; Evershine Vitrified Pvt. Ltd; Icon Granito Pvt. Ltd; Venice Ceramics Pvt. Ltd	6,7 %	C899
India	Otras empresas que cooperaron enumeradas en el anexo I	7,3 %	
India	Todas las demás empresas	8,7 %	C999
Turquía	Hitit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20,9 %	C900
Turquía	Qua Granite ve Hayal Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.; Bien Yapi Ürünleri San. Tic. A.Ş.	4,8 %	C901
Turquía	Otras empresas que cooperaron enumeradas en el anexo II	9,2 %	
Turquía	Todas las demás empresas	20,9 %	C999

3. Los derechos antidumping no se aplican al productor exportador indio, Grupo Lavish, compuesto por Lavish Granito Pvt. Ltd, Lavish Ceramics Pvt. Ltd, Lakme Vitrified Pvt. Ltd y Liva Ceramics Pvt. Ltd (código TARIC adicional C903), ni al productor exportador turco, Vitra Karo Sanayi ve Ticaret A.Ş. (código TARIC adicional C902).

4. La aplicación de los tipos del derecho individuales especificados a las empresas mencionadas en el apartado 2 y la no aplicación de ningún tipo de derecho antidumping a las empresas mencionadas en el apartado 3 estarán condicionadas a la presentación ante las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida en la que figure una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «El abajo firmante certifica que (volumen) de (producto afectado) vendido para su exportación a la Unión Europea consignado en esta factura ha sido fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en (país afectado). Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta». En caso de que no se presente dicha factura, se aplicará el derecho calculado para las demás empresas.

5. Salvo disposición en contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

El artículo 1, apartado 2, podrá modificarse para añadir nuevos productores exportadores de la India o de Turquía, que de este modo quedarán sujetos al tipo de derecho antidumping medio ponderado correspondiente aplicable a las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra. Todo productor exportador nuevo deberá demostrar que:

- a) no exportó los productos descritos en el artículo 1, apartado 1, originarios de la India ni de Turquía durante el período de investigación (del 1 de julio de 2020 al 30 de junio de 2021);
- b) no está vinculado a ningún exportador o productor sujeto a las medidas establecidas en el presente Reglamento, y que podría haber cooperado en la investigación original; y
- c) realmente ha exportado el producto afectado o ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión una vez finalizado el período de investigación.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 9 de febrero de 2023.

Por la Comisión
La Presidenta
Ursula VON DER LEYEN

ANEXO I

Productores exportadores indios que han cooperado no incluidos en la muestra

País	Nombre	Código TARIC adicional
India	Arkiton Tiles LLP Ncraze Ceramic LLP	C919
India	Asian Granito India Limited Crystal Ceramic Industries Private Limited Affil Vitrified Private Limited Amazoone Ceramics Limited	C920
India	Color Tiles Private Limited Color Granito Private Limited Subway Tiles LLP Senis Ceramic Private Limited	C921
India	Comet Granito Private Limited Corus Vitrified Private Limited	C922
India	Granoland Tiles LLP Landgrace Ceramic Private Limited Landdecor Tiles LLP	C923
India	Sunshine Tiles Company Private Limited Sunshine Vitrious Tiles Private Limited Sunshine Ceramic Jaysun Ceramics Sunray Tiles Private Limited Sologres Granito Private Limited Leesun Ceramic Tiles Co Grenic Tiles Private Limited Antonova Tiles (India)	C924
India	Aajveto Manufacturing Private Limited The President Group Artos International LLP Spolo Ceramic Private Limited Veritaas Granito LLP Pioneer Ceramic Industries Zed Vitrified Private Limited Indesign Ceramics LLP	C925
India	Accord Vitrified Private Limited Accord Plus Ceramics Private Limited	C927
India	Alinta Granito Private Limited Avalta Granito Private Limited	C928
India	Alpas Cera LLP Cosa Ceramic Private Limited	C929
India	Ambani Vitrified Private Limited	C930
India	Solizo Vitrified Private Limited	C931

India	Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited Swellco Ceramic	C935
India	Blizzard Vitrified LLP Blizzard Ceramica LLP	C937
India	Blueart Granito Private Limited Iyota Tiles LLP	C938
India	Bluetone Impex LLP	C939
India	Bluezone Vitrified Private Limited Bluezone Tiles LLP Bluegrass Porcelano LLP	C940
India	Bonza Vitrified Private Limited Boffo Granito LLP Big Tiles	C941
India	Cadillac Granito Private Limited Captive Ceramic Industries	C942
India	Capron Vitrified Private Limited	C943
India	Classy Tiles LLP	C944
India	Claystone Granito Private Limited Favourite Plus Ceramic Private Limited Clayart Granito LLP Torino Tiles LLP Astila Ceramic Private Limited	C945
India	Commander Vitrified Private Limited Creanza Ceramic Private Limited Commander Ceramic Industries Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited	C946
India	Cruso Granito Private Limited	C947
India	Cyber Ceramics	C948
India	Delta Ceramic	C949
India	Dureza Granito Private Limited	C950
India	Emcer Tiles Private Limited Emcer Granito LLP Sanford Vitrified Private Limited Parker Tiles Private Limited Ascent Ceramica Private Limited Lenswood Ceramic	C951
India	Exotica Ceramic Private Limited	C952
India	Exxaro Tiles Limited	C953

India	Face Ceramics Private Limited Fea Ceramics Cygen Ceramic LLP Sorento Granito Private Limited Soriso Ceramic Private Limited Soriso Granito LLP Angel Ceramic Pct Limited Blue Art Granito Private Limited Face Impex Private Limited	C954
India	Favourite Plus Ceramic Private Limited	C956
India	Flavour Granito LLP Rex Ceramic Private Limited	C957
India	Fusion Granito Private Limited Vivanta Ceramic Private Limited	C958
India	Gold Cera International	C959
India	Gryphon Ceramics Private Limited Cosa Ceramics Pct Limited RAK Ceramics Private Limited Gris Ceramic LLP Grupo Griffin Ceramica LLP Alpas Cera LLP	C960
India	Handmada International	C961
India	Hilltop Ceramic	C962
India	Ibis Smart Marble Private Limited Silverpearl Tile Private Limited	C963
India	Italica Granito Private Limited Italica Floor Tiles Private Limited Soriso Ceramic Private Limited	C964
India	Ita Lake Ceramic Private Limited Itaca Ceramic Private Limited Sperita Granito LLP	C966
India	Itacon Granito Private Limited U-Con Ceramica LLP Tecon Tiles Private Limited Valencia Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Velloza Granito LLP	C968
India	Italia Ceramics Limited Piccolo Mosaic Limited	C969
India	Italus Vitrified LLP	C971
India	Icos Granito LLP Icera Tiles LLP	C972
India	Itoli Granito LLP Imlis Ceramica LLP	C973

India	K2D Exim	C974
India	Kag Granito LLP Rollza Granito LLP	C975
India	Kajaria Ceramics Limited Jaxx Vitrified Private Limited Cosa Ceramics Private Limited Kajaria Tiles Private Limited Vennar Ceramics Limited	C976
India	Keezia Tiles LLP	C977
India	Kitco Ceramic	C978
India	Kripton Granito Private Limited Kripton Ceramic Private Limited La Berry Ceramics Private Limited Nice Ceramic Private Limited Gresart Ceramica Private Limited	C979
India	Latto Tiles LLP Spinora Tiles Private Limited	C980
India	Laxveer Ceramic LLP Lovato Ceramic Private Limited	C981
India	Leopard Vitrified Private Limited Livon Ceramic Letoza Granito LLP	C982
India	Lexus Granito India Limited Lioli Ceramica Private Limited	C983
India	Lezora Vitrified Private Limited Lemzon Granito LLP Lezwin Tiles LLP Sisam Granito LLP	C984
India	Livenza Granito LLP Livanto Ceramic Private Limited Lizzart Granito LLP Linia Ceramic LLP L Tile Granito LLP	C986
India	Lorence Vitrified LLP Lepono Porcelano LLP Lanford Ceramic Private Limited	C987
India	Lycos Ceramic Private Limited Livolla Granito LLP Crevita Granito Private Limited	C988
India	Maps Granito Private Limited Perth Ceramic Private Limited	C989
India	Marbilano Tiles LLP Marbilano Surface LLP	C990
India	Max Granito Private Limited Epos Tiles LLP	C119

India	Metropole Tiles Private Limited Metro City Tiles Private Limited Metro Ceramics Mactile India Private Limited	C120
India	Millennium Granito India Private Limited Lorenzo Vitrified Tiles Private Limited Millenium Vitrified Tile Private Limited Millenium Tile LLP Clan Vitrified Private Limited Millenium Ceramic LLP Millenia Ceramica Private Limited Millenium Cera Tiles Private Limited	C121
India	Montana Tiles Plazma Granito Private Limited Raykas Ceramic LLP	C122
India	Motto Ceramic Private Limited Motto Tiles Private Limited Slimtile Private Limited Monza Granito Private Limited Rossa Tiles Private Limited Motto Stone Private Limited	C123
India	Mox tiles LLP Itile LLP Swell Granito LLP	C124
India	Neelson Ceramic LLP Neelson Porselano LLP Win Tel Ceramics Private Limited Theos Tiles LLP	C125
India	Nehani Tiles Private Limited Neha Ceramic Industries Orinda Granito LLP Orinda Industries LLP	C126
India	Nessa Vitrified LLP LGF Vitrified Private Limited	C127
India	Nexion International Private Limited Simpolo Vitrified Private Limited	C130
India	Nitco Limited	C131
India	Oasis Vitrified Private Limited Oasis Tiles LLP Max Ceramics Private Limited Revenza Ceramics	C132
India	Olwin Tiles (India) Private Limited	C133
India	Onery Tiles LLP	C134
India	Oscar Ceramics	C136
India	Pavit Ceramics Private Limited Victory Ceratech Private Limited	C138

India	Prism Johnson Limited Antique Marbonite Private Limited Coral Gold Tiles Private Limited Sanskar Ceramics Private Limited Spectrum Johnson Tiles Private Limited Small Johnson Floor Tiles Private Limited Sparten Granito Private Limited	C142
India	Q-BO (Savion Ceramic)	C308
India	Qutone Ceramic Private Limited	C631
India	Range Ceramic Private Limited	C633
India	Rey Cera Creation Private Limited Simbel Ceramic Private Limited Adoration Ceramica Private Limited	C636
India	Scientifica Tiles LLP Saiwin Ceramic Private Limited Saimax Ceramic Private Limited Siscon Tiles LLP Aland Ceramic Private Limited	C639
India	Seron Granito Private Limited	C640
India	Sez Vitrified Private Limited	C641
India	Silon Granito LLP	C642
India	Simero Vitrified Private Limited Simero International LLP	C643
India	Simola Tiles LLP	C644
India	Skajen Vitrified Private Limited Spice Ceramic Private Limited Legend Ceramic Private Limited	C646
India	Skytouch Ceramic Private Limited Icolux Porcelano LLP	C648
India	Sober Plus Ceramics Sober Ceramics	C649
India	Solizo Vitrified Private Limited	C650
India	Somany Ceramics Limited Vintage Tiles Private Limited Vicon Ceramic Private Limited Amora Tiles Private Limited Amora Ceramics Private Limited Acer Granito Private Limited Somany Fine Vitrified Private Limited Sudha Somany Ceramics Private Limited and Somany Piastrelle Private Limited	C651
India	Sparron Vitrified LLP	C652

India	Square Ceramic Private Limited Casva Tiles Private Limited	A004
India	Starco Ceramic	A005
India	Sunland Ceramic Private Limited	A006
India	Sunworld Vitrified Private Limited Shagun Ceramics	A007
India	Swellco Ceramic Axison Vitrified Private Limited Axiom Ceramic Private Limited	A008
India	Titanium Vitrified Private Limited Moral Ceramic Private Limited Onery Tiles LLP	A010
India	Varmora Granito Private Limited Tocco Ceramics Private Limited Solaris Ceramics Private Limited Nextile Marbosys Private Limited Fiorenza GRanito Private Limited Sentosa Granito Private Limited, Renite Vitrified LLP Avalta Granito Private Limited and Coverttek Ceramica Private Limited	A013
India	Velsaa Vitrified LLP Velsaa Enterprises LLP Boss Ceramics Magnum Ceramics	A014
India	Verona Granito Private Limited	A016
India	Wallmark Ceramic Industry	A017
India	Zarko Granito Private Limited	A019
India	Zealtop Granito Private Limited	A020
India	Vita Granito	C926

ANEXO II

Productores exportadores turcos que cooperaron no incluidos en la muestra

País	Nombre	Código TARIC adicional
Turquía	Akgün Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ⁽¹⁾ . Akgün Toprak Sanayi İnşaat ve Ticaret A.Ş. Veli Akgün Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C904
Turquía	Anka Toprak Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C905
Turquía	Decovita Yapi Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C906
Turquía	Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C907
Turquía	Etili Seramik İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C908
Turquía	Graniser Granit Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C909
Turquía	Kaleseramik Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.	C910
Turquía	Karo Metro Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C911
Turquía	NG Kütahya Seramik Porselen Turizm A.Ş.	C912
Turquía	Seramiksan Turgutlu Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C913
Turquía	Seranit Granit Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C914
Turquía	Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İthalat İhracat A.Ş.	C915
Turquía	Termal Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	C916
Turquía	Uşak Seramik Sanayi A.Ş.	C917
Turquía	Yurtbay Seramik Sanayi Ticaret A.Ş.	C918

⁽¹⁾ A.Ş. son las siglas de «Anonim Şirketi».