Este documento es un instrumento de documentación y no compromete la responsabilidad de las instituciones

►**B** **REGLAMENTO (UE) Nº 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)

Rectificado por:

►**C1** Rectificación, DO L 143 de 31.5.2011, p. 48 (258/2011)

▼B

REGLAMENTO (UE) Nº 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

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en lo sucesivo, «la Unión»),

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

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

(1) El 19 de junio de 2010 la Comisión Europea («la Comisión») comunicó mediante un anuncio («el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ([2]) el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China («China» o «el país afectado»).

(2) El procedimiento antidumping se inició a raíz de una denuncia presentada por la *European Ceramic Tile Manufacturers' Federation* (CET, Federación Europea de Fabricantes de Baldosas de Cerámica, en lo sucesivo, «el denunciante») en nombre de 69 productores, que representa más del 30 % del total de la producción de la UE de baldosas de cerámica La denuncia contenía indicios razonables de la existencia de dumping en dicho producto y del perjuicio importante resultante, lo que se consideró suficiente para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Partes afectadas por el procedimiento

(3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los denunciantes, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos de China y a representantes chinos, así como a los importadores y a los usuarios conocidos. La Comisión comunicó también el inicio del procedimiento a productores de los Estados Unidos de América («Estados Unidos»), Nigeria, Brasil, Turquía, Indonesia y Tailandia por considerar que estos países podrían utilizarse como país análogo. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio. Se concedió una audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones concretas por las que debían ser oídas.

([1]) DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.
([2]) DO C 160 de 19.6.2010, p. 20.

▼B

(4) Habida cuenta del número aparentemente elevado de productores exportadores de China, de importadores no vinculados y de productores de la Unión, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo para la determinación del dumping y del perjuicio de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si era necesario un muestreo y, en ese caso, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores de China, a los importadores y a los productores de la Unión que se dieran a conocer a la Comisión Europea y que proporcionaran, según lo especificado en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto afectado durante el período comprendido entre el 1 de abril de 2009 y el 1 de marzo de 2010. También se consultó a las autoridades chinas.

2.1. *Muestra de productores exportadores chinos*

(5) Durante el ejercicio de muestreo se recibieron ciento cinco respuestas válidas de productores exportadores chinos, que suponían el 47 % de las importaciones durante el período de investigación definido más adelante en el considerando 24. Por tanto, se considera que la colaboración ha sido poco importante.

(6) De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de productores exportadores sobre la base del máximo volumen representativo de exportaciones a la Unión del producto afectado que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible. La muestra seleccionada estaba compuesta por diez productores individuales, repartidos en tres grupos, que representaban el 14,4 % del volumen total de las exportaciones chinas a la Unión y el 31,3 % del volumen total de los exportadores que colaboraron en la investigación durante el período de investigación. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a las partes interesadas y a las autoridades chinas. Se recibieron una serie de comentarios relacionados con la muestra propuesta. En la selección de la muestra final se tuvieron en cuenta los comentarios pertinentes.

2.2. *Muestreo de los productores de la Unión*

(7) La *European Ceramic Tile Manufacturers' Federation* (CET) confirmó en una carta enviada a la Comisión que todas las empresas denunciantes se mostraban de acuerdo en formar parte de dicha muestra. Junto con la de otras empresas que también se ofrecieron para ello, la Comisión pudo obtener información de 73 productores de la Unión.

(8) Para la constitución de la muestra se tuvo en cuenta la gran fragmentación del sector de las baldosas de cerámica. Para que el análisis del perjuicio no se viera desvirtuado por los resultados de las grandes empresas y con el fin de reflejar adecuadamente la situación de las pequeñas empresas, que en conjunto representan la mayor parte de la producción de la Unión, se incluyeron en la muestra todos los segmentos, a saber, tanto el de las pequeñas, como el de las medianas o el de las grandes empresas.

(9) Se establecieron tres segmentos en función del volumen de producción anual:

— Segmento 1: grandes empresas — producción superior a los 10 millones de m^2

▼B

— Segmento 2: medianas empresas — producción entre 5 y 10 millones de m^2

— Segmento 3: pequeñas empresas — producción inferior a los 5 millones de m^2

(10) En el análisis de los indicadores microeconómicos se han ponderado en cada segmento concreto los resultados de las empresas que componían la muestra de acuerdo con la parte de ese segmento en la producción total de la Unión (utilizando el peso específico de cada segmento en el total del sector de las baldosas de cerámica). De conformidad con la información recabada durante la investigación, los productores de los segmentos 1 y 2 representan cada uno en torno a un cuarto de la producción total de la Unión mientras que los productores del segmento 3 representan en torno a la mitad de la producción total de la Unión. Más de 350 empresas pertenecen al segmento de las pequeñas empresas. Más de 40 empresas pertenecen al segmento de las medianas empresas y más de 20 al de las grandes empresas.

(11) Se constituyó una muestra con diez empresas. Dichas empresas son las mayores de cada uno de los tres segmentos habida cuenta del volumen de ventas, de la producción y de la ubicación geográfica. Una de las empresas que constituyen la muestra pertenece al segmento de las grandes empresas, cuatro al de las medianas y cinco al de las pequeñas. Las empresas seleccionadas están radicadas en seis Estados miembros, a saber, Italia, España, Polonia, Portugal, Alemania y Francia, y juntas representan más del 90 % de la producción total de la Unión. La muestra representaba el 24 % de la producción total de los productores que colaboraron en la investigación y el 7 % del total de la producción de la Unión.

(12) Durante la investigación una empresa polaca que formaba parte de la muestra decidió poner término a su colaboración con la investigación. La Comisión no pudo obtener la colaboración de ningún otro productor polaco.

(13) A pesar de la retirada del productor polaco, la representatividad de la muestra siguió siendo alta según los criterios que se especifican en los considerandos 8 y 10. Por lo tanto, se decidió que podía seguir el procedimiento con una muestra de nueve productores de cinco Estados miembros.

(14) Los denunciantes pidieron que se mantuvieran en secreto sus nombres. La Comisión aceptó la petición.

2.3. *Muestreo de los importadores*

(15) La Comisión recibió veinticuatro respuestas de los importadores. Se excluyó de la muestra a tres grandes importadores: dos vinculados con exportadores chinos y uno vinculado con un productor de la Unión, cuyas importaciones son marginales comparadas con el total de sus ventas.

(16) Los importadores no vinculados que colaboraron representan en torno al 6 % del total de las importaciones originarias de China.

(17) Se incluyó en la muestra a siete empresas, que representan el 95 % de las importaciones realizadas por las empresas no vinculadas que colaboraron en la investigación. Una de esas empresas también era usuaria del producto afectado. La muestra también era geográficamente representativa. Por lo tanto, la muestra incluye Estados miembros que representan más del 49 % de las importaciones en la Unión, lo que confirma su representatividad.

▼B

2.4. *Respuestas a los cuestionarios y denuncias*

(18) Para que los productores exportadores chinos incluidos en la muestra que así lo desearan pudieran presentar una solicitud de trato de economía de mercado o de trato individual, la Comisión envió formularios de solicitud a los productores exportadores chinos incluidos en la muestra. Un grupo de productores exportadores solicitó trato de economía de mercado con arreglo al artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base o trato individual en caso de que la investigación demostrara que no reunían las condiciones para el primero. El resto de los grupos de productores exportadores únicamente solicitaron trato individual.

(19) Ocho empresas o grupos de empresas vinculadas no incluidas en la muestra solicitaron exámenes individuales. El examen de estas solicitudes en la etapa provisional habría supuesto una carga de trabajo excesiva. En la fase definitiva se tomará la decisión de examinar o no individualmente cada una de estas empresas.

(20) La Comisión envió cuestionarios a los productores exportadores incluidos en la muestra, así como a los productores exportadores no incluidos en ella que habían expresado su intención de solicitar un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, a los productores de la Unión incluidos en la muestra, a los importadores no vinculados que colaboraron y a todos los usuarios conocidos de la Unión.

(21) Se recibió respuesta a los cuestionarios de tres grupos de productores exportadores incluidos en la muestra, de ocho productores exportadores o grupos de productores exportadores no incluidos en la muestra, de nueve productores de la Unión incluidos en la muestra y de cinco importadores no vinculados con ningún productor exportador. También facilitaron información la asociación europea de productores (Cerame-Unie), las asociaciones nacionales de productores, importadores y las asociaciones de importadores y usuarios.

(22) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para el análisis del trato de economía de mercado o el trato individual y para la determinación provisional de la existencia de dumping, del consiguiente perjuicio y del interés de la Unión, y llevó a cabo inspecciones en las instalaciones de nueve productores de la Unión incluidos en la muestra y de las siguientes empresas:

a) *Productores exportadores de China*

— Grupo Becarry, compuesto por las siguientes empresas:

  — Foshan Becarry Ceramics Co., Ltd.

  — Heyuan Becarry Ceramics Co., Ltd.

  — Heyuan Hairi Ceramic Co., Ltd.

  — Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd.

— Grupo Xinruncheng, compuesto por las siguientes empresas:

  — Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd.

  — Foshan City Nanhai Chongfa Ceramics Co., Ltd.

— Grupo Wonderful, compuesto por las siguientes empresas:

  — Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co., Ltd.

▼B

— Guangdong Jiamei Ceramics Co., Ltd.

— Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd.

— Foshan Gani Ceramics Co. Ltd.

— Giavelli S.r.l., un importador italiano vinculado.

b) *Comerciantes de China*

— Foshan Changwei Enterprise Co., Ltd.

c) *Comerciantes de Hong Kong:*

— Cayenne Trading International Ltd.

— Great Prosperity Development Ltd.

— Good East Development Ltd.

d) *Importadores no vinculados*

— Enmon GmbH, Alemania.

e) *Asociaciones nacionales de productores*

— Confindustria Ceramica (Italia).

— Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (ASCER).

— APICER (Portugal).

(23) Habida cuenta de la necesidad de establecer un valor normal para los productores exportadores de China a los que no se pudiera conceder el trato de economía de mercado, se efectuó una inspección para determinar el valor normal sobre la base de los datos de Estados Unidos como país análogo en los locales de dos productores. Dichos productores pidieron que se mantuviera la confidencialidad sobre su identidad.

3. **Período de investigación**

(24) La investigación del dumping y del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2009 y el 31 de marzo de 2010 (en lo sucesivo, «el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2007 y el final del período de investigación (en lo sucesivo, «el período considerado»).

B. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

1. **Producto afectado**

(25) El producto afectado consiste en placas y baldosas, de cerámica, esmaltadas o no, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, esmaltados o no, incluso con soporte («baldosas de cerámica» o «el producto afectado») clasificados actualmente en los códigos NC 6907 10 00, 6907 90 20, 6907 90 80, 6908 10 00, 6908 90 11, 6908 90 20, 6908 90 31, 6908 90 51, 6908 90 91, 6908 90 93 y 6908 90 99.

(26) Las baldosas de cerámica se utilizan principalmente en la industria de la construcción para revestir suelos y paredes.

2. **Producto similar**

(27) Una de las partes manifestó que el producto importado de China y el fabricado por la industria de la Unión no eran comparables.

▼B

(28) Cabe responder a ello que la Comisión realizó con arreglo a ocho características la comparación de los precios de tipos de productos que se distinguen por los números de control del producto (en lo sucesivo, «NCP»).

(29) La parte en cuestión presentó sus argumentos durante una audiencia al Consejero Auditor. Según ella, la no comparabilidad obedecía a la diferente tecnología, material, pulido y diseño empleados en la fabricación de las baldosas chinas y en la de las europeas. Las cadenas de producción tecnológicamente más avanzadas producen baldosas de alta calidad con diversidad de serigrafías y colores. Según esa empresa, hay diversas tecnologías de impresión: impresión serigráfica, impresión serigráfica rotativa e impresión por inyección de tinta.

(30) A pesar de las peticiones que se le cursaron de que argumentara con más detalle todos los aspectos relacionados con la comparabilidad del producto, la parte en cuestión no logró demostrar su punto de vista. El argumento sobre la mejora de la comparabilidad tampoco fue demostrado con prueba alguna. Por otro lado, la propia empresa reconoció que el tipo de productos que quedaría incluido en la muestra si se empleasen los cuatro criterios por ella propuestos representaría únicamente el 0,5 % del mercado de las baldosas. Tal como se afirma en el informe del Consejero Auditor, en el que se resume la postura de la empresa afectada, el resto del 99,5 % de los productos incluidos en el mismo número de control del producto (NCP) era similar.

(31) Como ya se ha dicho, la parte en cuestión no demostró la necesidad de introducir nuevos criterios ni su potencial impacto en los precios. Por ende, habida cuenta de la insignificante cuota de mercado de los tipos de producto afectados y del explícito reconocimiento por parte de la empresa en cuestión de que se podía comparar el 99,5 % de las baldosas con el número de control del producto (NCP) propuesto, hubo que rechazar provisionalmente su petición de introducir nuevos criterios en la estructura del NCP.

(32) Se comprobó que el producto afectado, el producto producido y vendido en el mercado interior de China y en el mercado interior de Estados Unidos, que se utilizó provisionalmente como país análogo, así como el producto fabricado y vendido en la Unión por los productores de la Unión tenían las mismas características físicas y técnicas básicas y los mismos usos básicos. Por lo tanto, se consideran provisionalmente productos similares con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. **DUMPING**

1. **Trato de economía de mercado**

(33) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones originarias de China, el valor normal será determinado de conformidad con los apartados 1 a 6 del mencionado artículo en el caso de los productores de los que se demuestre que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. A continuación se resumen esos criterios únicamente a título de referencia:

1) las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las señales del mercado, sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores del mercado;

▼B

2) las empresas disponen de una contabilidad básica clara, que es objeto de auditorías independientes de conformidad con las normas contables internacionales y se aplica a todos los efectos;

3) no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;

4) las leyes sobre la propiedad y la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad, y

5) las operaciones de cambio se efectúan a precios de mercado.

(34) Dos grupos de productores exportadores de China solicitaron trato de economía de mercado con arreglo al artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.

(35) Se pudo comprobar que las partes (dos productores, un comerciante chino y otro de Hong Kong) que presuntamente conformaban uno de dichos grupos en realidad no estaban vinculadas. De modo que se gestionaron aparte las solicitudes de trato de economía de mercado de los dos productores chinos (Becarry Group y Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd.).

(36) Por lo que se refiere al otro grupo de empresas, a saber, el grupo Wonderful, compuesto por dos grupos de productores vinculados entre sí por pertenecer al mismo holding, solamente uno de los grupos vinculados solicitó trato de economía de mercado mientras que el otro solicitó trato individual. Sin embargo, dado que el trato de economía de mercado debe ser solicitado por todas las empresas del mismo grupo y todas deben cumplir los requisitos para ello, se desestimó por considerarse incompleta la solicitud de economía de mercado. De modo que no se pudo conceder a este grupo el trato de economía de mercado.

(37) En cuanto al grupo Becarry y al criterio nº 1, la investigación concluyó que en la licencia comercial del productor había una restricción de sus ventas a la exportación, que efectivamente se aplicó en la práctica. Se consideró, por lo tanto, que las decisiones relacionadas con las ventas no se tomaron libremente, sino que estuvieron sujetas a una significativa injerencia pública. Además, no se pudo establecer quién aportó el capital inicial de varias de las empresas del grupo ni siquiera si se abonó efectivamente dicho capital. Por lo que al criterio nº 2 se refiere, en la contabilidad se detectaron varias deficiencias que no se mencionaban en el informe de auditoría. Y en cuanto al criterio nº 3, se concluyó asimismo que se habían heredado varias distorsiones del sistema de economía sin mercado porque había varios importantes activos que no se habían consignado correctamente o se habían infravalorado en la contabilidad y la empresa no pudo aportar pruebas de que hubiera efectuado pago alguno por la adquisición de los derechos de uso del terreno.

▼B

(38) En cuanto a Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd. y al cumplimiento del criterio nº 1, la investigación concluyó que la empresa no pudo demostrar quién aportó el capital inicial de la misma cuando esta se constituyó ni siquiera si se abonó efectivamente dicho capital. De modo que no se pudo excluir la probabilidad de que el Estado hubiera aportado parte de los fondos. En lo referente al criterio nº 2, cabe decir que los apuntes contables contenían graves deficiencias que no se mencionaban en el informe de auditoría y, por lo tanto, se concluyó que la contabilidad no había sido auditada con arreglo a las normas internacionales de contabilidad. Por último, por lo que se refiere al criterio nº 3, también se observaron distorsiones heredadas del sistema sin economía de mercado porque esa empresa tampoco pudo aportar pruebas de que hubiera efectuado pago alguno por la adquisición de los derechos de uso del terreno ni por la adquisición de determinados activos.

(39) La Comisión comunicó sus conclusiones sobre la concesión del trato de economía de mercado a los productores exportadores afectados, a las autoridades chinas y a los denunciantes y les instó a remitirle sus observaciones al respecto.

(40) A raíz de la comunicación de las conclusiones sobre el trato de economía de mercado, se recibieron comentarios de dos productores exportadores incluidos en la muestra a los que se denegó el trato de economía de mercado. Sin embargo, dichos comentarios no lograron modificar las conclusiones puesto que únicamente intentaban rebatir una parte de dichas conclusiones sin aportar prueba adicional alguna.

2. **Trato individual**

(41) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen los criterios que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. Solo a título de referencia, se presentan a continuación dichos criterios de forma resumida:

— cuando se trate de empresas controladas total o parcialmente por extranjeros o de empresas de riesgo compartido («joint ventures»), los exportadores pueden repatriar los capitales y los beneficios libremente,

— los precios de exportación, las cantidades exportadas y las modalidades de venta se tienen que decidir libremente,

— la mayoría de las acciones pertenece a particulares. Los funcionarios públicos que figuran en los consejos de administración o que ocupan puestos clave en la gestión deben ser minoritarios o bien se tiene que poder demostrar que la empresa es suficientemente independiente de la injerencia del Estado,

— las operaciones de cambio se deben ejecutar a precios de mercado,

— la injerencia pública no puede dar lugar a que se eludan las medidas si los exportadores se benefician de diferentes tipos de derechos.

▼B

(42) Los productores exportadores que solicitaron trato de economía de mercado, a saber, el grupo Becarry y Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd., también solicitaron trato individual ante la posibilidad de que no les fuera concedido el primero. El grupo Wonderful Group y el grupo Xinruncheng también solicitaron trato individual.

(43) La solicitud de trato individual del grupo Becarry fue rechazada porque se concluyó que las ventas no se decidían libremente habida cuenta de la restricción de las ventas a la exportación mencionada en el considerando 37.

(44) En cuanto al resto de los productores exportadores, se concluyó que cumplían los requisitos del artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base y que, por lo tanto, se les podía conceder trato individual. Sobre la base de la información disponible, se estableció provisionalmente que los productores exportadores chinos incluidos en la muestra y que figuran a continuación cumplían todos los requisitos necesarios para obtener el trato individual de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base:

— Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd.,

— el grupo Xinruncheng,

— el grupo Wonderful.

3. **Valor normal**

a) *Selección del país análogo*

(45) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal correspondiente a los productores exportadores a los que no se haya concedido el trato de economía de mercado se determina sobre la base del precio nacional o del valor normal calculado en un país análogo.

(46) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó su intención de utilizar los Estados Unidos como país análogo apropiado para determinar el valor normal con respecto a China e invitó a las partes interesadas a presentar sus observaciones al respecto.

(47) Se recibieron comentarios y propuestas de recurrir a otros países como alternativa tales como Brasil, Turquía, Nigeria, Tailandia o Indonesia.

(48) De modo que la Comisión decidió recabar la colaboración de productores conocidos de esos países además de los de Estados Unidos. Sin embargo, únicamente respondieron a los cuestionarios dos productores estadounidenses del producto afectado. Un productor tailandés devolvió el cuestionario incompleto pero de todos modos su gama de productos no era totalmente comparable a la de los productores chinos que colaboraron en la investigación.

(49) La investigación determinó que Estados Unidos era un mercado competitivo para el producto afectado. En el mercado nacional estadounidense había varios productores activos y el volumen de las importaciones era importante. La investigación también demostró que las baldosas de cerámica originarias de China y de Estados Unidos tienen básicamente las mismas características físicas y los mismos usos y que los procesos de fabricación son similares.

▼B

(50) Se adujo que, dado que el mercado estadounidense se caracterizaba principalmente por las importaciones, las baldosas de cerámica fabricadas en Estados Unidos y las fabricadas en China cubrían diferentes segmentos del mercado y que, por lo tanto, el tipo de productos producidos a nivel nacional que servirían de base para establecer el valor normal no era comparable al tipo de productos exportado por China a la Unión. Sin embargo, la investigación demostró que, como ya se ha dicho en el considerando 49, la producción de Estados unidos abarcaba una amplia gama de tipos de producto comparable a los producidos y exportados en China.

(51) También se alegó que Estados Unidos era un operador relativamente poco importante en el mercado mundial de las baldosas de cerámica. Sin embargo, en 2009 se produjeron en ese país cerca de 600 millones de m^2, lo que representa un volumen considerable. En comparación, China, que es el mayor productor del mundo, produjo 2 000 millones de m^2 durante el mismo período.

(52) Una de las partes argumentó que las normas de calidad tan estrictas vigentes en Estados Unidos equivalían en la práctica a barreras no arancelarias a las importaciones de China. No obstante, la investigación reveló que, tal como ya se ha afirmado anteriormente, los volúmenes de importación de China a Estados Unidos eran altos y constituían la mayor parte del consumo nacional estadounidense. Por consiguiente, se rechazó el argumento según el cual las barreras no arancelarias estadounidenses afectaban a las importaciones y por lo tanto a la competencia.

(53) Los datos que presentaron en sus respectivas respuestas dos de los productores estadounidenses que colaboraron en la investigación se comprobaron *in situ*. Al final únicamente se tomaron en consideración los datos de uno de los productores a los que se visitó porque se concluyó que su fiabilidad permitía basar en ellos el cálculo del valor normal. Por el contrario, se concluyó que los datos del segundo productor al que se visitó no eran fiables y que había que descartarlos porque este segundo productor solamente informó de una parte de sus ventas nacionales de modo que no se pudieron contrastar totalmente los gastos con la contabilidad.

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

b) *Determinación del valor normal*

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

(56) Se comprobó que las ventas nacionales del productor estadounidense del producto similar eran representativas en términos de volumen en comparación con el volumen del producto afectado exportado a la Unión por los productores exportadores que colaboraron en la investigación.

▼B

(57) Se constató asimismo que las ventas de todos los tipos de productos similares efectuadas en el mercado nacional a clientes no vinculados durante el período de investigación se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales. Sin embargo, debido a las diferencias de calidad entre el producto similar fabricado y vendido en Estados Unidos y el producto afectado originario de China y exportado a la Unión, se consideró más adecuado en el caso de determinados tipos de productos calcular un valor normal con el fin de tener en cuenta esas diferencias y garantizar una comparación ecuánime tal como se explica en el considerando 61.

(58) El valor normal se calculó sumando al coste de producción los gastos de venta, generales y administrativos, y el beneficio del productor estadounidense. De conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, se calcularon los importes de los gastos de venta, tanto generales, como administrativos, y el beneficio sobre la base de los datos reales de la producción y de las ventas en el curso de operaciones comerciales normales del producto similar del productor estadounidense.

c) *Precios a la exportación de los productores exportadores*

(59) Los precios de exportación de los exportadores chinos incluidos en la muestra se basaron en los precios de exportación pagados o pagaderos al primer cliente independiente. Cuando las ventas se efectuaron en la Unión a través de un importador vinculado, se calcularon los precios con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes para tener en cuenta todos los gastos realizados entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, así como el beneficio. En cuanto al margen de beneficio, se utilizó el beneficio obtenido por un importador no vinculado del producto afectado dado que el beneficio real del importador vinculado no se consideró fiable por la relación existente entre el productor exportador y el importador vinculado.

d) *Comparación*

(60) Los márgenes de dumping se establecieron comparando en función de las necesidades cada uno de los precios franco fábrica a la exportación de los exportadores incluidos en la muestra con los precios de venta en el mercado nacional o con el valor normal calculado.

(61) Para garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes con el fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se ajustó el valor normal en función de las diferentes características debidas principalmente a la marca del fabricante OEM y en función de las diferencias de calidad de determinados tipos de producto no fabricados por el productor del país análogo habida cuenta del menor coste de las baldosas que no son de porcelana. Además, en función de las necesidades se hicieron más ajustes en relación con el transporte marítimo, los seguros, los costes accesorios y de manipulación, el embalaje, el crédito, los gastos bancarios y las comisiones en todos los casos en los que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

▼B

4. **Márgenes de dumping**

a) *Productores exportadores que colaboraron en la investigación incluidos en la muestra a los que se concedió el trato individual*

(62) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping de los productores exportadores que colaboraron en la investigación y a los que se concedió el trato individual se determinaron comparando el valor normal medio ponderado establecido para el país análogo con el precio medio ponderado del producto afectado aplicado por cada empresa en su exportación a la Unión, según se ha explicado anteriormente.

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

	Margen de dumping provisional
Grupo Xinruncheng	35,5 %
Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd.	36,6 %
Grupo Wonderful	26,2 %

b) *Resto de los productores exportadores que colaboraron en la investigación*

(64) El margen de dumping del resto de los productores exportadores chinos que colaboraron en la investigación no incluidos en la muestra se equiparó al valor medio ponderado de los márgenes de dumping de los productores exportadores incluidos en la muestra de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.

(65) También se calculó tal como se describe en el considerando 64 el margen de dumping del productor exportador chino que colaboró en la investigación incluido en la muestra, pero al que no se le concedió trato individual, a saber, Heyuan Becarry Ceramics Co. Ltd.

c) *Resto de los productores exportadores que no colaboraron en la investigación*

(66) El margen de dumping de ámbito nacional aplicable al resto de los productores exportadores chinos que no colaboraron en la investigación se estableció empleando el mayor margen de dumping observado en el tipo de producto representativo de un productor exportador que colaboró en la investigación.

(67) Sobre esta base, el margen de dumping medio ponderado provisional de la muestra y el nivel de dumping de ámbito nacional expresados como porcentaje del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Media ponderada de la muestra de los productores exportadores que colaboraron en la investigación no incluidos en la muestra o a los que no se concedió trato individual (véase el anexo I)	32,3 %
Margen residual de los productores exportadores que no colaboraron en la investigación	73,0 %

▼B

D. **PERJUICIO**

1. **Producción de la Unión e industria de la Unión**

(68) Tal como ya se ha afirmado en el considerando 8, la industria de las baldosas de cerámica está muy fragmentada. Las baldosas de cerámica son fabricadas por más de 500 productores.

(69) Como ya se ha dicho, la industria de la Unión está dividida en tres segmentos: pequeñas, medianas y grandes empresas. Las pequeñas empresas son responsables de la mitad de la producción de la Unión.

(70) Los datos facilitados por las asociaciones nacionales y europeas se calcula que cubren aproximadamente el 75 % de la producción de la Unión. Esos datos se han cruzado con los facilitados por productores individuales y por asociaciones nacionales, pero también con los de otras fuentes estadísticas como Prodcom. El volumen y el valor del resto de la producción se extrapoló sobre la base de las mismas fuentes de información. Partiendo de esa base, la producción total de la Unión se estimó en 895 millones de m^2 durante el período de investigación. Todos los productores de la Unión, que suponen el total de la producción de la Unión, constituyen una industria de la Unión en el sentido del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base y en lo sucesivo se hará referencia a ellos como «la industria de la Unión».

2. **Consumo de la Unión**

(71) El consumo de la Unión se determinó añadiendo los datos de Eurostat relativos a las importaciones a las ventas de los productores de la Unión en el mercado de la Unión. Los datos relativos al total de las ventas de la Unión del producto afectado se han basado en los datos verificados por las asociaciones nacionales y europeas de productores. Las extrapolaciones se realizaron sobre la base de los datos de Prodcom y de las asociaciones para llegar al total de las ventas de la Unión.

(72) Durante el período considerado, es decir, entre 2007 y el período de investigación, el consumo de la Unión descendió un 29 % con un pico del 13 % entre 2007 y 2008. Durante el período de investigación el consumo disminuyó un 8 % con respecto a 2009.

Cuadro 1

Consumo

Volumen (000 m^2)	2007	2008	2009	PI
+ Total de las importaciones	157 232	140 715	115 676	119 689
+ Producción de la Unión vendida en el mercado de la Unión	1 275 486	1 099 092	992 204	895 140
Índice (2007 = 100)	*100*	*86*	*78*	*70*
= Consumo	1 432 718	1 239 807	1 107 880	1 014 829
Índice (2007 = 100)	*100*	*87*	*77*	*71*
Descenso interanual		– 13 %	– 11 %	– 8 %

▼B

3. **Importaciones de China**

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

(73) El volumen, la cuota de mercado y los precios medios de las importaciones originarias de China evolucionaron tal como se indica a continuación. Las siguientes tendencias de cantidades y precios se basan en datos de Eurostat.

Cuadro 2

Importaciones de China

Volumen (000 m^2)	2007	2008	2009	PI
Volumen de las importaciones originarias del país afectado	68 081	65 122	62 120	66 023
Índice (2007 = 100)	*100*	*96*	*91*	*97*
Base anual		– 4 %	– 5 %	+ 6 %
Cuota de mercado de las importaciones del país afectado	4,8 %	5,3 %	5,6 %	6,5 %
Precio de las importaciones del país afectado (EUR/m^2)	4,7	4,9	4,4	4,5
Índice (2007 = 100)	*100*	*105*	*95*	*97*
Base anual		+ 4 %	– 10 %	+ 2 %

(74) El volumen total de las importaciones originarias de China disminuyó un 3 % durante el período considerado y fue de aproximadamente 66 millones de m^2 durante el período de investigación. La tendencia decreciente va de la mano de la tendencia decreciente del consumo, pero es mucho menos pronunciada y se registró entre 2007 y 2009. Entre 2009 y el período de investigación el volumen de las importaciones originarias de China aumentó en un 6 %. Asimismo, si se analiza desde la perspectiva de todo el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó un 35 %, del 4,8 % de 2007 al 6,5 % del período de investigación.

(75) Los precios de las importaciones chinas disminuyeron un 4 % durante el período considerado, de los 4,7 EUR/m^2 a los 4,5 EUR/m^2.

3.2. *Subcotización de los precios*

(76) Para analizar la subcotización de los precios, se compararon por tipo de producto los precios de venta medios ponderados cobrados por los productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados a precio de fábrica, con los correspondientes precios medios ponderados de las importaciones originarias de China cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos a partir del precio CIF con ajustes adecuados para tener en cuenta los derechos de aduana, los costes posteriores a la importación y la fase comercial.

(77) La comparación mostró que durante el período de investigación el producto afectado se importó en la Unión a precios que subcotizaban los de la industria de la Unión. Expresado en porcentaje de este último, el nivel de subcotización osciló entre el 44 % y el 57 %. Los cálculos se basaron en los datos presentados por los productores de la Unión incluidos en la muestra y por los productores exportadores chinos incluidos en la muestra.

▼B

4. **Importaciones originarias de terceros países distintos de China**

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

Cuadro 3

Importaciones originarias de otros terceros países

	2007	2008	2009	PI
Importaciones originarias de otros países (000 m^2)	89 151	75 593	53 557	53 665
Índice (2007 = 100)	*100*	*85*	*60*	*60*
Cuota de mercado de las importaciones originarias de otros países	6,2 %	6,1 %	4,8 %	5,3 %
Precio medio (EUR/m^2)	4,38	4,94	5,35	5,35
Índice (2007 = 100)	*100*	*113*	*122*	*122*
Importaciones originarias de Turquía (000 m^2)	50 210	44 590	30 930	31 343
Cuota de mercado de Turquía	3,5 %	3,6 %	2,8 %	3,1 %
Precio medio (EUR/m^2)	4,35	4,75	5,25	5,32
Importaciones originarias de otros países distintos de China y Turquía	38 941	31 002	22 627	22 322
Índice (2007 = 100)	*100*	*80*	*58*	*57*
Precio medio (EUR/m^2)	4,43	5,21	5,49	5,38

(79) Las importaciones originarias de terceros países se redujeron un 40 % durante el período considerado. Por ello, la cuota de mercado de estas importaciones disminuyó del 6,2 % al 5,3 %.

(80) Hay que señalar que los precios medios de las importaciones originarias de otros terceros países aumentaron un 22 % durante el período considerado y se mantuvieron siempre a niveles superiores al precio medio de venta de las exportaciones chinas (19 % durante el período de investigación).

5. **Situación de la industria de la Unión**

5.1. *Generalidades*

(81) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria de la Unión.

(82) Los indicadores macroeconómicos (producción, capacidad, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento y magnitud de los márgenes de dumping) se evaluaron al nivel de toda la industria de la Unión. La evaluación se basó en la información facilitada por las asociaciones nacionales y europeas, que se cruzó con los datos de los productores y con las estadísticas oficiales de que se disponía.

▼B

(83) El análisis de los indicadores microeconómicos de los productores de la Unión (precios unitarios medios, empleo, salarios, productividad, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones, capacidad para reunir el capital) se realizó al nivel de los productores de la Unión incluidos en la muestra. La evaluación se basó en la información debidamente verificada.

5.2. *Indicadores macroeconómicos*

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

(84) La producción de la industria de la Unión sufrió un fuerte descenso del 32 % durante el período considerado. En general, ese descenso durante el período considerado no hacía sino reflejar el importante descenso del consumo: un 29 % durante el período considerado tal como se recoge en el considerando 72. Sin embargo, el descenso de la producción registró una tendencia divergente. Disminuyó un 32 % entre 2007 y 2009 con un pico descendente del 23 % entre 2008 y 2009 y se estabilizó entre 2009 y el período de investigación.

Cuadro 4

Producción total de la Unión

	2007	2008	2009	PI
Volumen (000 m^2)				
Producción	1 614 668	1 434 844	1 100 052	1 094 660
Índice (2007 = 100)	*100*	*89*	*68*	*68*

(85) La capacidad de producción de la industria de la Unión disminuyó un 5 % entre 2007 y 2008 y un 2 % entre 2008 y el período de investigación. La utilización de la capacidad resultante arrojó un descenso global del 27 % entre 2007 y el período de investigación.

Cuadro 5

Capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2007	2008	2009	PI
Volumen (000 m^2)				
Capacidad de producción	1 849 252	1 760 720	1 720 180	1 718 023
Índice (2007 = 100)	*100*	*95*	*93*	*93*
Utilización de la capacidad	87 %	81 %	64 %	64 %
Índice (2007 = 100)	*100*	*93*	*73*	*73*

5.2.2. Volúmenes de ventas y cuota de mercado

(86) En línea con la evolución de los volúmenes de producción, las ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión a clientes no vinculados descendió a un ritmo comparable al del consumo, es decir, un 30 % durante el período considerado. Las ventas de la industria de la Unión registraron una tendencia descendente anual similar a la del consumo.

▼B

Cuadro 6

Volumen de ventas a clientes no vinculados

	2007	2008	2009	PI
Volumen (000 m^2)				
Ventas en la Unión	1 275 486	1 099 092	992 204	895 140
Índice (2007 = 100)	*100*	*86*	*78*	*70*

(87) La cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó 1 punto porcentual durante el período considerado.

Cuadro 7

Cuota de mercado de EE.UU.

	2007	2008	2009	PI
Cuota de mercado de la Unión	89 %	89 %	90 %	88 %
Índice (2007 = 100)	*100*	*100*	*101*	*99*

5.2.3. Empleo y productividad

(88) El empleo disminuyó un 11 % entre 2007 y 2008 y durante el período considerado cayó un 16 %.

Cuadro 8

Empleo

	2007	2008	2009	PI
Período medio				
Empleo total	92 588	82 214	79 518	77 458
Índice (2007 = 100)	*100*	*89*	*86*	*84*

(89) La productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida en términos de producción por trabajador al año, se mantuvo estable entre 2007 y 2008. Sin embargo, de 2008 al período de investigación se registró una disminución de la productividad del 19 % relacionada con la caída de la producción.

Cuadro 9

Productividad

	2007	2008	2009	PI
Productividad (m^2 por año y trabajador)	17 439	17 453	13 834	14 132
Índice (2007 = 100)	*100*	*100*	*79*	*81*

▼B

5.2.4. Magnitud del margen de dumping

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

5.3. *Indicadores microeconómicos*

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

5.3.1. Observación general

(92) Algunos indicadores microeconómicos (precio de las ventas, coste de producción, rentabilidad y rendimiento de las inversiones, es decir, indicadores expresados en valores distintos de los absolutos, es decir, valores expresados en porcentajes) de las empresas incluidas en la muestra se ponderaron con arreglo a la cuota de su segmento en la producción total de la Unión utilizando el peso específico de cada segmento en el total del sector de las baldosas de cerámica: 52 % en el caso de las pequeñas empresas y 24 % en el de las medianas y grandes empresas. Por consiguiente, se veló por que los resultados de las grandes compañías no predominaran en el análisis del perjuicio y por reflejar adecuadamente en él la situación de las pequeñas empresas, que en conjunto detentan la mayor cuota de mercado de la producción de la Unión.

5.3.2. Existencias

(93) Aunque el nivel de las existencias de cierre de la industria de la Unión cayó en términos absolutos un 14 % durante el período considerado, expresado en porcentaje de producción registró un considerable aumento del 37 %

Cuadro 10

	2007	2008	2009	PI
Existencias (000 m^2)	48 554	50 871	39 689	41 887
Índice (2007 = 100)	*100*	*105*	*82*	*86*
Existencias en porcentaje de producción	43 %	49 %	55 %	59 %
Índice (2007 = 100)	*100*	*114*	*128*	*137*

(94) El aumento de las existencias es un factor determinante del perjuicio. Habitualmente, las empresas del sector mantienen existencias correspondientes a tres meses de producción, pero la presión de las importaciones chinas objeto de dumping ha obligado a las empresas a almacenar existencias correspondientes a seis meses de producción. Efectivamente, se observó un regular aumento anual de las existencias, que pasaron del 43 % de 2007 al 59 % durante el período de investigación.

▼B

(95) Ese aumento de las existencias se explica por el hecho de que los productores exportadores chinos se centraron en la venta de grandes lotes de producto homogéneo mientras que la industria de la Unión ofrecía una mucha mayor variedad de productos en términos de tipos, colores y tamaños. Para poder reaccionar en breve plazo de tiempo a pedidos muy específicos, la industria de la Unión tuvo que aumentar sus existencias.

5.3.3. Precios de venta

(96) Los precios unitarios de venta de la industria de la Unión se redujeron un 10 % durante el período considerado.

Cuadro 11

Precio unitario en el mercado de la UE

	2007	2008	2009	PI
Precios unitarios de venta de la Unión (EUR/m^2)	8,0	8,4	8,7	8,8
Índice (2007 = 100)	*100*	*104*	*108*	*110*

(97) El aumento de los precios se debió a varios factores. En primer lugar, hubo que recuperar los incrementos en los costes de producción, que durante el mismo período habían subido un 14 % (véase el considerando 106). El incremento de precio también obedeció al de las existencias (véase el considerando 95) y al cambio en la mezcla de productos ofrecida por la industria de la Unión. Las importaciones de China se concentraron en grandes lotes de producto homogéneo. Por lo tanto, la industria de la Unión tuvo que ofrecer pequeños lotes del producto afectado donde la demanda estaba más fragmentada con inferiores cantidades y una mayor variedad en términos de tipo de producto, colores y tamaños.

(98) Sin embargo, a pesar del aumento de los precios unitarios, la industria de la Unión operó por debajo del beneficio buscado. De hecho, el segmento de las pequeñas empresas registró pérdidas.

(99) En el considerando 75 se ha descrito la evolución de los precios de las importaciones originarias de China. Como se puede comprobar, dichos precios siguieron una tendencia diferente de la de los precios de la industria de la Unión y fueron siempre inferiores. Durante el período de investigación los precios de China fueron la mitad de los de la industria de la Unión.

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

(100) Tal como ya se ha observado anteriormente, el aumento en los costes de producción fue mayor que el de los precios de venta. Con un incremento de los costes del 14 % durante el período considerado, la industria de la Unión únicamente logró aumentar sus precios en un 9 %. La rentabilidad se deterioró, pasando del 3,9 % en 2007 al 0,4 % en el período de investigación. La industria tuvo sus beneficios más bajos en 2009 cuando no pudo repercutir sus costes y tuvo un 1,2 % de pérdidas. De los tres segmentos el más afectado fue el de las pequeñas empresas, que ha estado registrando pérdidas desde 2008. Las grandes y medianas empresas, a pesar de las notables caídas de la rentabilidad, consiguieron obtener beneficios modestos, aunque no sostenibles.

▼B

(101) No se pueden revelar por razones de confidencialidad los beneficios alcanzados por las empresas grandes y medianas. En el segmento de las grandes empresas el cálculo de los beneficios se basó en los datos de una sola empresa mientras que la revelación de los resultados de las medianas empresas permitiría que otras empresas pudieran calcular los beneficios de otros segmentos dado que se conocen los beneficios globales ponderados.

Cuadro 12

Rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de la inversión, inversiones y salarios

	2007	2008	2009	PI
Rentabilidad neta de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% de las ventas netas)	3,9 %	0,6 %	– 1,2 %	0,4 %
Flujo de caja (miles de EUR)	86 663	55 131	41 599	40 256
Índice (2007 = 100)	*100*	*64*	*48*	*46*
Rendimiento de la inversión (beneficio neto en % del valor contable neto de las inversiones)	8,3 %	4,0 %	– 0,5 %	1,1 %
Inversiones netas (en miles de EUR)	15 733	15 673	11 005	11 283
Índice (2007 = 100)	*100*	*100*	*70*	*72*
Coste laboral anual por trabajador	38 910	39 714	37 366	37 242
Índice (2007 = 100)	*100*	*102*	*96*	*96*

(102) La evolución del flujo de caja, que es un indicador de la capacidad de la industria para autofinanciar sus actividades, siguió siendo positiva durante el período considerado. Sin embargo, entre 2007 y el período de investigación disminuyó cerca de un 54 %.

(103) En general, el rendimiento de la inversión siguió la evolución de la rentabilidad durante todo el período considerado.

(104) Entre 2007 y el período de investigación el flujo anual de las inversiones en el producto afectado realizadas por la industria de la Unión descendió un 28 %.

(105) Entre 2007 y el período de investigación el salario medio por empleado disminuyó un 4 %.

5.3.5. Coste de producción

Cuadro 13

Coste de producción

	2007	2008	2009	PI
Coste de producción EUR/m^2	7,7	8,3	8,8	8,8
Índice	*100*	*108*	*114*	*114*

▼B

(106) Tal como se ha observado anteriormente, el coste de producción aumentó un 14 % durante el período considerado. Ese aumento se debió al de las existencias (véase el considerando 95) y al cambio en la mezcla de productos ofrecida por la industria de la Unión (más variedad de productos en términos de tipos, colores y tamaños) mientras que las importaciones chinas se centraron en grandes lotes de producto homogéneo. La industria de la Unión tuvo que aumentar sus existencias para poder reaccionar en breve plazo de tiempo a pedidos muy específicos y poder ofrecer una mayor variedad de productos.

6. **Conclusión sobre el perjuicio**

(107) La investigación ha demostrado el deterioro de indicadores del perjuicio tales como el volumen de producción, la utilización de la capacidad, las ventas a clientes no vinculados y el empleo, durante el período considerado. Aunque no se puede descartar que la negativa evolución del consumo haya tenido un efecto negativo en la industria de la Unión, cabe señalar que las importaciones chinas consiguieron aumentar su cuota de mercado ejerciendo presión sobre los precios.

(108) Además, los indicadores del perjuicio relacionados con los resultados financieros de los productores de la Unión como son la rentabilidad, el rendimiento de las inversiones y el flujo de caja se vieron seriamente afectados durante el período considerado. Un factor determinante del perjuicio es el notable incremento del 37 % de las existencias durante el período considerado. Dicho aumento se explica por el hecho de que los productores exportadores chinos se centraron en la venta de grandes lotes de producto homogéneo mientras que la industria de la Unión ofrecía una variedad de productos mucho mayor en términos de tipos, colores y tamaños. La industria de la Unión tuvo que aumentar sus existencias para poder reaccionar en breve plazo de tiempo a pedidos muy específicos y poder ofrecer una mayor variedad de productos.

(109) Aunque los precios de venta de la industria de la Unión aumentaron durante el período considerado, ello se debió principalmente al aumento de los costes de producción. En conjunto, la rentabilidad empeoró durante el período considerado. De hecho, el segmento de las pequeñas empresas, que constituye la mitad del sector de la Unión, empezó a registrar pérdidas en 2008. Por ello, incluso a pesar del aumento de los precios de venta, la industria fue incapaz de hacer suficientes beneficios. La industria de la Unión no estaba en condiciones de poder aumentar sus precios de venta a un nivel que posibilitase los índices de rentabilidad necesarios para su viabilidad a largo plazo.

(110) El análisis de las tendencias de precios realizado sobre los datos de Eurostat demostró que la diferencia entre los precios de las importaciones chinas objeto de dumping y los de la industria de la Unión pasó de aproximadamente el 40 % en 2007 y 2008 a aproximadamente el 50 % en 2009 y el período de investigación.

▼B

(111) Habida cuenta de lo anterior, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. **CAUSALIDAD**

1. **Introducción**

(112) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si el importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping originarias del país afectado. Además, se analizaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado a la industria de la Unión, con el fin de garantizar que cualquier perjuicio causado por estos factores no se pudiera atribuir a las importaciones objeto de dumping.

2. **Incidencia de las importaciones originarias de China**

(113) La creciente cuota de mercado de los productores exportadores chinos durante el período considerado coincidió en el tiempo con la caída de los beneficios de la industria de la Unión y con el considerable aumento de sus existencias.

(114) Ello también coincidió con una caída del consumo en la Unión. Sin embargo, mientras que el volumen de las importaciones chinas disminuyó 9 puntos porcentuales entre 2007 y 2009 en línea con la caída del consumo (si bien no al mismo ritmo, el consumo cayó 23 puntos porcentuales durante el mismo período), la cuota de mercado china no ha dejado de aumentar regularmente desde 2007. Además, entre 2009 y el período de investigación las importaciones chinas aumentaron 6 puntos porcentuales a pesar del fuerte aumento del consumo en 6 puntos porcentuales.

(115) La diferencia (basada en las cifras medias de Eurostat) entre los precios de las importaciones chinas y los de la industria de la Unión fue muy significativa durante todo el período considerado. El hecho de que ya en 2007 superara el 40 % sugiere que la estrategia de precios de los productores exportadores chinos había empezado antes de la crisis económica. Además, esa diferencia se incrementó con posterioridad a la crisis hasta alcanzar el 50 % durante el período de crisis.

(116) La creciente cuota de mercado de las importaciones chinas combinada con la caída de los precios y con la creciente diferencia de precios entre China y la Unión coincidió en el tiempo con el deterioro de la situación de la industria de la Unión.

3. **Efectos de otros factores**

3.1. *Impacto de las importaciones originarias de terceros países distintos de China*

(117) El volumen de las importaciones de terceros países distintos de China disminuyó un 40 % durante el período considerado. La cuota de mercado de esas importaciones también disminuyó ligeramente durante el mismo período en torno al 1 %. Mientras que en 2007 los precios de dichas importaciones eran comparables a los chinos, la diferencia de precios se incrementó hasta el 18 % en 2009 y hasta el 16 % durante el período de investigación.

▼B

(118) Turquía es el segundo mayor exportador a la Unión con una cuota de mercado del 3 % durante el período de investigación. Dicha cuota de mercado se mantuvo estable durante el período considerado con un ligero descenso del 0,4 %. El volumen de las importaciones originarias de Turquía disminuyó un 37 % durante el período considerado. Aunque los precios de las importaciones turcas se mantuvieron por debajo de los de la industria de la Unión (en torno a un 40 % durante el período considerado), la diferencia de precios entre las importaciones turcas y las chinas creció hasta el 16 % en 2009 y durante el período de investigación a raíz del aumento del 22 % de los precios turcos. Por este motivo no se puede excluir que las importaciones originarias de terceros países distintos de China pudieran haber contribuido aunque fuera de modo muy limitado al importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión. De todos modos, ello no excluye la relación de causalidad existente entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping originarias de China.

4. **Impacto de la gran fragmentación de la industria de la Unión**

(119) La industria de las baldosas de la Unión está muy fragmentada. Sin embargo, el número de empresas disminuyó durante el período considerado debido al proceso de consolidación que ha venido teniendo lugar durante las dos últimas décadas. Hay que señalar, no obstante, que en los Estados miembros con mayor cuota de producción, en los que al mismo tiempo la fragmentación es mayor, la investigación demostró que las empresas actúan en agrupaciones empresariales. Esa estructura garantiza una eficiente asignación de recursos. De hecho la fragmentación permite a las grandes empresas subcontratar a las pequeñas la producción de determinados tipos de producto en términos de colores, tamaños, etc. Con la ayuda de las pequeñas empresas la industria consigue suministrar muchos tipos de productos en un breve plazo de tiempo. Ello se reveló como especialmente importante dado que la competencia china vendía grandes lotes de producto homogéneo, en los que no había lugar para ninguna flexibilidad en materia de diseño, colores, etc. Habida cuenta de esas circunstancias no se puede establecer ninguna relación causal entre la fragmentación de la industria de la Unión y el deterioro de su situación.

4.1. *Impacto de la crisis económica*

(120) La investigación demostró que la crisis económica había afectado sin ningún género de dudas a la situación de la industria de la Unión.

(121) El impacto se debió principalmente a la crisis de la industria de la construcción, que se reflejó en la caída del consumo de las baldosas de cerámica. La caída de todo el sector de la construcción de la UE en 2009 fue del 7,5 % ([1]). El impacto que haya podido tener el clima económico general en la industria de la construcción estaría en función del segmento concreto dentro de ese sector ([2]). En 2009 la caída de la actividad del sector de la construcción se registró principalmente en la construcción de nueva vivienda y en la construcción privada no residencial. Por el contrario, la ingeniería civil se ha visto menos afectada y la construcción pública no residencial incluso creció un 1,1 % en 2009. Según la Federación Europea de la Industria de la Construcción, esas tendencias no son sino el reflejo de la actuación pública para sostener o incluso aumentar el gasto en edificios públicos e infraestructuras como parte de los paquetes nacionales de estímulo. Por otro lado, los incentivos fiscales para adoptar soluciones energéticas eficientes mitigaron el impacto de la crisis económica en las actividades de mantenimiento y renovación.

([1]) Fuente: www.fiec.org
([2]) Ibídem.

▼B

(122) Toda esa evolución tuvo un efecto positivo en los segmentos que se dedican al mantenimiento y la renovación (implicaciones positivas para la producción, venta y rentabilidad de la industria auxiliar porque los márgenes de beneficio son mayores en el segmento minorista). De todos modos, esos segmentos padecieron menos la crisis económica.

(123) El siguiente análisis demuestra que, aunque la crisis económica pudo haber tenido un impacto en la situación de la industria de la Unión, el importante perjuicio sufrido por esta fue realmente causado por las importaciones objeto de dumping originarias de China.

(124) En primer lugar, la investigación demostró que durante el período de investigación la industria de la construcción se empezaba a recuperar de los efectos de la crisis económica a pesar de que los indicadores de la industria de la Unión seguían mostrando una tendencia a la baja.

(125) En segundo lugar, hay que tener en cuenta la importancia del aumento de las existencias, que en este caso es un claro indicador del perjuicio sufrido (véase el considerando 93). Se observó un claro y regular aumento anual de las existencias. Este tipo de aumento claro y regular sugiere que la industria de la Unión se hallaba bajo la presión constante de los productores exportadores chinos. Si el aumento de las existencias tuviera que atribuirse a la crisis económica, ese aumento se habría constatado probablemente durante los años de la crisis y no de modo tan regular durante el período considerado.

(126) Por último, el análisis de las cifras sobre la rentabilidad, especialmente las de las pequeñas empresas, que representaban casi el 50 % de la producción de la Unión durante el período de investigación, demuestra que esas empresas no lograron sino un beneficio muy modesto del 0,3 % ya en 2007 y que a partir de entonces ya empezaron a registrar pérdidas. Ello sugiere que su situación ya se empezó a deteriorar antes de la crisis.

(127) A la luz de cuanto antecede se concluyó que el deterioro de la situación económica de la industria de la Unión fue provocado principalmente por las importaciones objeto de dumping originarias de China. Aunque bien es cierto que la crisis económica y la consecuente contracción de la demanda podrían haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión, la naturaleza de su impacto no excluye la relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping originarias de China y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

4.2. *Demandas relacionadas con el perjuicio autoinfligido*

(128) Uno de los importadores alegó que la principal causa del perjuicio fueron las ventas a bajo precio de los productores de baldosas polacos. Cabe decir al respecto que el análisis del perjuicio debería realizarse a nivel de toda la industria de la Unión en su conjunto y no en relación con una de sus partes. Sin embargo, la Comisión analizó la situación del mercado polaco sobre la base de la información disponible (cabe recordar que la empresa polaca incluida en la muestra decidió poner término a su colaboración en la investigación y que ninguna otra empresa polaca aceptó colaborar en ella).

▼B

(129) En primer lugar, se concluyó que durante el período de investigación el volumen de las ventas polacas efectuadas en el resto del mercado de la Unión representaba una cuota de mercado menor del 3 %.

(130) En segundo lugar, incluso si las empresas polacas hubieran colaborado en la investigación y se hubieran tenido en cuenta sus precios en el análisis de la subcotización, ello habría tenido una incidencia muy limitada en el cálculo general de la subcotización. La falta de colaboración por parte de la empresa polaca hizo que no se dispusiera de información sobre los precios por número de control del producto (NCP). Pero incluso ante la hipótesis de una importante incidencia de las ventas polacas y de que estas se hubieran tenido en cuenta en el cálculo, su impacto habría sido marginal y no habría cambiado el resultado global a la luz de su relativamente bajo volumen de ventas ([1]).

(131) Por consiguiente, el impacto de las ventas polacas en el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, si existió, fue limitado.

(132) También se alegó a propósito del perjuicio autoinfligido que algunos productores de la Unión podrían haber completado sus catálogos con importaciones de baldosas chinas y haberlas vendido con su marca. Sin embargo, esa afirmación no fue confirmada y además la evidencia recabada durante la investigación demostró que esas importaciones fueron marginales. Por lo tanto, no puede concluirse que esas importaciones realizadas por productores de la UE hayan contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5. **Resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión**

(133) También se analizaron los resultados de la actividad exportadora como uno los factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado a la industria de la Unión y ello con el fin de garantizar que el posible perjuicio causado por esos otros factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping. El análisis de los datos de Eurostat mostraron que efectivamente las exportaciones de la Unión cayeron un 44 %. Sin embargo, los precios de dichas exportaciones aumentaron un 32 %. Ello no obstante, fue menos pronunciada la caída que sufrieron los productores incluidos en la muestra que colaboraron en la investigación (– 24 %). La investigación también demostró que la cuota de las exportaciones expresada en porcentaje del total de las ventas de la industria de la Unión pasó del 17 % de 2007 al 19 % de 2009. Además, a pesar de que disminuyeron los volúmenes de las exportaciones de los productores de la Unión que colaboraron en la investigación, esa disminución fue menos pronunciada que la caída de las ventas en el mercado de la Unión (– 24 % en el caso de las exportaciones frente a un – 30 % en el caso de las ventas de la Unión). Por lo tanto, se concluyó que el descenso del volumen de las exportaciones no podía explicar el nivel de perjuicio sufrido por los productores de la Unión que colaboraron en la investigación.

([1]) Habida cuenta de la falta de colaboración de los productores polacos, la Comisión tuvo que combinar varias fuentes (Eurostat, Prodcom, ejercicio de legitimación y respuestas a los cuestionarios de tres empresas polacas) para comprobar los volúmenes y los precios de las ventas polacas en la UE.

▼B

(134) Habida cuenta de cuanto antecede, se concluye provisionalmente que los resultados de las exportaciones de la industria de la Unión no contribuyeron al perjuicio importante por ella sufrido.

6. **Conclusión sobre la causalidad**

(135) Se concluye por lo tanto que existe una relación de causalidad entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping originarias de China. La crisis económica y las importaciones de terceros países distintos de China tuvieron una incidencia en la situación de la industria de la Unión, pero no fue tan importante como para anular la relación de causalidad existente entre las importaciones objeto de dumping originarias de China y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(136) Partiendo del análisis anterior de los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión, se concluye por lo tanto de manera provisional que existe una relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping originarias de China y el importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

F. **INTERÉS DE LA UNIÓN**

1. **Interés de la industria de la Unión**

(137) Se registró un alto nivel de colaboración y apoyo por parte de la asociación europea (Cereme-Unie) y de las principales asociaciones nacionales de productores. Además, ningún productor de la Unión expresó su oposición al inicio de la investigación o a la imposición de medidas. Ello pone de manifiesto que la imposición de medidas redunda claramente en interés de los productores de la UE.

(138) La investigación demostró que la industria de la Unión está sufriendo un importante perjuicio por los efectos de las importaciones objeto de dumping a precios subcotizados respecto de sus precios según se detalla en el considerando 76 y siguientes.

(139) Es de esperar que la industria de la Unión se beneficie de las medidas que probablemente impedirán otro incremento de las importaciones objeto de dumping a bajo precio.

(140) Si no se llegaran a imponer medidas, cabe esperar que proseguirían y hasta seguirían aumentando las importaciones objeto de dumping a bajo precio de baldosas. El efecto de la reducción de los precios de venta ejercido por las importaciones objeto de dumping originarias de China seguiría comprimiendo los precios de venta y los beneficios de la industria de la Unión.

(141) Como la situación financiera y la rentabilidad de la industria de la Unión no es lo suficientemente sólida como para que sus precios pudieran soportar mucho tiempo más la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping, cuyos precios están considerablemente subcotizados respecto de los europeos, ello ocasionaría muy probablemente la progresiva desaparición de un gran número de productores de la Unión.

▼B

2. **Interés de los importadores**

(142) La colaboración de los importadores y de los usuarios no vinculados da cuenta en torno al 6 % del volumen total de las importaciones originarias de China. Para la constitución de la muestra (véase el considerando 15) se seleccionaron siete importadores no vinculados, uno de ellos usuario. Dichos importadores dan cuenta de aproximadamente el 5 % del total de las importaciones de China. Los importadores que colaboraron en la investigación vendían principalmente baldosas a excepción de uno, cuyas ventas de baldosas representan un mínimo porcentaje de su volumen de negocios global. El porcentaje de las importaciones originarias de China en las ventas de esos importadores que colaboraron en la investigación era muy importante (por encima de los 3/4). Aunque parezca que hay margen para absorber el aumento de los precios de las importaciones chinas, como el margen de los importadores en esas importaciones es aproximadamente del 50 %, generan normalmente beneficios en torno al 5 %.

(143) Por consiguiente, desde una simple perspectiva de costes, si se tuvieran que imponer medidas, dichas medidas tendrían muy probablemente un impacto en el volumen de negocios de los importadores.

(144) Sin embargo, la investigación reveló que es posible que importadores y usuarios optaran por productos originarios de terceros países o de la Unión. Esa evolución es muy factible dado que el producto objeto de la investigación se fabrica en diferentes países, tanto dentro, como fuera de la Unión (Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Egipto, sudeste de Asia, Brasil y otros).

(145) Un importador declaró que había intentado cambiar de proveedor a raíz del inicio de la investigación, pero que sus esfuerzos por conseguirlo resultaron vanos. Otro importador declaró, por otro lado, que ya estaba en ello cuando se inició la investigación y que él sí que lo consiguió. Un tercer importador afirmó que tenía intención de aumentar su cartera de productores a productores no chinos y que le iba a ser fácil conseguirlo.

(146) Se concluye provisionalmente por lo tanto que la imposición de medidas no impediría que los importadores de la Unión compraran productos similares a otros proveedores. Además, el objetivo de los derechos antidumping no es cerrar canales de comercialización concretos, sino restablecer condiciones de competencia equitativas y atajar prácticas comerciales injustas.

(147) Por último, el bajo nivel de colaboración de los importadores no vinculados parece sugerir que la imposición de medidas no tendría un impacto significativo en su actividad.

3. **Interés de los usuarios**

(148) La Comisión se puso en contacto con dos grandes asociaciones de usuarios de la Unión.

(149) El sector de la construcción, representado por la Federación Europea de la Industria de la Construcción, decidió no colaborar activamente en la investigación. En un principio dicho sector respondió a la petición inicial de la Comisión, pero posteriormente dejó de colaborar con ella habida cuenta de la falta de interés de sus miembros.

▼B

(150) Este bajo nivel de colaboración de los usuarios parece sugerir que el sector no depende demasiado de las importaciones chinas o que, en caso de que se impongan medidas, no se vería significativamente perjudicado. Ello parece especialmente cierto en el sector de la construcción, en el que, tal como declararon los productores durante las visitas de verificación, las baldosas de cerámica tienen una incidencia muy marginal en los costes finales, lo que parece razonable dado el coste de otros materiales en las nuevas construcciones o renovaciones. Además, tal como se ha afirmado anteriormente, se puede cambiar bastante fácilmente de fuentes de suministro.

(151) La *European Do-It-Yourself Association (EDRA)* se puso en contacto con la Comisión en nombre de sus miembros. Esa asociación presentó sus comentarios al principio de la investigación, en los que afirmaba que los derechos provocarían un aumento de los precios al consumo y que el cambio de fuentes de suministro resultaría muy caro tanto para los distribuidores como para los clientes. No obstante, no se presentó ninguna prueba concluyente en apoyo de esa alegación.

4. **Interés de los consumidores finales**

(152) La Comisión se puso en contacto con una asociación de consumidores que respondió que no tenía interés en colaborar. Ninguna otra asociación de consumidores se dio a conocer.

(153) El impacto de los derechos antidumping en los consumidores sería probablemente limitado dado que el margen de los revendedores es habitualmente muy alto. Incluso si se produce un aumento de los precios, los derechos antidumping tendrían un impacto limitado en los consumidores dado que dicho aumento oscilaría entre 1,5 EUR y 3 EUR por m^2 (sobre la base del precio medio de 4,5 EUR de las importaciones originarias de China durante el período de investigación). Los consumidores individuales compran cantidades limitadas de baldosas y no muy frecuentemente. Además, un aumento de los precios a corto plazo podría tener efectos beneficiosos a largo plazo para los consumidores al garantizar la competencia en el mercado. A la larga, la falta de competencia podría provocar un aumento de los precios todavía mayor y la desaparición de las importaciones a bajo precio.

5. **Interés de los proveedores**

(154) Ningún proveedor ni asociación de proveedores se dio a conocer durante la investigación.

(155) La investigación reveló que los proveedores a quienes más podía interesar el procedimiento eran los fabricantes de equipos para la producción de baldosas. La investigación demostró que algunos productores chinos compraban esos equipos a proveedores radicados en la Unión. Sin embargo, los datos oficiales revelaron que las ventas de la Unión a China habían seguido una tendencia regular y ligeramente decreciente durante la última década y que China representaba una parte importante, pero no abrumadora de sus ventas (en torno al 10 %). Efectivamente, los principales clientes de los proveedores eran productores de la Unión de modo que los proveedores tienen un interés vital en los resultados de la industria de la Unión porque dependen de ellos.

▼B

(156) Además, la falta de colaboración de este sector sugiere que los proveedores no consideran que las medidas antidumping contra las importaciones del producto afectado perjudicasen sobremanera su situación.

6. **Conclusión sobre el interés de la Unión**

(157) Habida cuenta de cuanto antecede, se concluye de manera provisional que en general no existen razones imperiosas para no imponer medidas provisionales sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de China.

G. **MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES**

1. **Nivel de eliminación del perjuicio**

(158) Habida cuenta de las conclusiones expresadas anteriormente con referencia al dumping, al perjuicio resultante, a la causalidad y al interés de la Unión, procede imponer medidas antidumping provisionales sobre las importaciones del producto afectado originario de China para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando un perjuicio a la industria de la Unión.

2. **Medidas provisionales**

(159) A la vista de cuanto antecede, se considera que, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping provisionales sobre las importaciones originarias de China al nivel del margen menor entre los márgenes de dumping y de perjuicio de conformidad con la regla del derecho inferior.

(160) Los tipos de derecho antidumping individual especificados en el presente Reglamento con respecto a las empresas en cuestión se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por consiguiente, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Esos tipos de derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») se aplicarán, pues, exclusivamente a las importaciones de productos originarios de China y fabricados por dichas empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y deberán estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».

(161) Toda solicitud de aplicación de un tipo de derecho antidumping para una empresa en particular (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) deberá dirigirse inmediatamente a la Comisión ([1]) junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado nacional y las ventas de exportación que ataña, por ejemplo, a ese cambio de nombre o a ese cambio en las entidades de producción y venta. Si procede, se modificará el Reglamento en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de derechos individuales.

([1]) Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

▼B

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

(163) Con objeto de minimizar el riesgo de elusión debido a la gran diferencia entre los tipos de los derechos, se considera necesario, en este caso, adoptar disposiciones especiales para garantizar la correcta aplicación de los derechos antidumping. Estas medidas especiales incluyen los conceptos que se recogen a continuación: la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el anexo del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deberán someterse al derecho antidumping residual aplicable a todos los demás exportadores.

(164) ►C1 Si el volumen de las exportaciones de una de las empresas que se benefician de tipos de 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 de 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, podría iniciarse una investigación antielusión. En esta investigación podría examinarse, entre otras cosas, la necesidad de retirar los tipos de derecho individuales con la consiguiente imposición de un derecho de ámbito nacional.

(165) Los tipos de derechos que se proponen a continuación se basan en los márgenes de dumping establecidos por la investigación dado que estos eran inferiores a los márgenes del perjuicio. Se proponen pues los siguientes derechos antidumping provisionales:

Empresa	Margen de dumping	Derecho provisional
Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd.	35,5 %	35,5 %
Shandong Yadi Ceramics Co., Ltd.	36,6 %	36,6 %
Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co., Ltd., Guangdong Jiamei Ceramics Co., Ltd., Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd. y Foshan Gani Ceramics Co. Ltd.	26,2 %	26,2 %
Resto de los productores exportadores	32,3 %	32,3 %
Todas las demás	73,0 %	73,0 %

H. **DISPOSICIÓN FINAL**

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

▼B

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de placas y baldosas, de cerámica, esmaltadas o no, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, esmaltados o no, incluso con soporte clasificados actualmente en los códigos NC 6907 10 00, 6907 90 20, 6907 90 80, 6908 10 00, 6908 90 11, 6908 90 20, 6908 90 31, 6908 90 51, 6908 90 91, 6908 90 93 y 6908 90 99 originarios de la República Popular China.

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

Empresa	Derecho	Código TARIC adicional
Guangdong Xinruncheng Ceramics Co. Ltd.	35,5 %	B009
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd.	36,6 %	B010
Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co., Ltd., Guangdong Jiamei Ceramics Co., Ltd., Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd. y Foshan Gani Ceramics Co. Ltd.	26,2 %	B011
Empresas enumeradas en el anexo I	32,3 %	B012
Todas las demás empresas	73,0 %	B999

3. La aplicación de los derechos individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que se ajustará a los requisitos establecidos en el anexo II. En caso de que no se presente esta factura, será aplicable el derecho calculado para todas las demás empresas.

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

5. Salvo que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) nº 1225/2009, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones con arreglo a los cuales se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

▼B

2. De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) nº 1225/2009, las partes afectadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

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

▼B

ANEXO I

►C1 Productores chinos que colaboraron en la investigación no incluidos en la muestra o a los que no se concedió trato individual ◄ (TARIC código adicional B012):

1 Dongguan He Mei Ceramics Co. Ltd.

2 Dongpeng Ceramic (Qingyuan) Co. Ltd.

3 Eagle Brand Ceramics Industrial (Heyuan) Co. Ltd.

4 Enping City Huachang Ceramic Co. Ltd.

5 Enping Huiying Ceramics Industry Co. Ltd.

6 Enping Yungo Ceramic Co. Ltd.

7 Foshan Aoling Jinggong Ceramics Co. Ltd.

8 Foshan ASGF Ceramics Co. Ltd.

9 Foshan Bailifeng Building Materials Co. Ltd.

10 Foshan Boli Import& Export Co. Ltd.

11 Foshan Bragi Ceramic Co. Ltd.

12 Foshan City Fangyuan Ceramic Co. Ltd.

13 Foshan Dunhuang Building Materials Co. Ltd.

14 Foshan Eminent Industry Development Co. Ltd.

15 Foshan Everlasting Enterprise Co. Ltd.

16 Foshan Gaoming Shuncheng Ceramic Co. Ltd.

17 Foshan Gaoming Yaju Ceramics Co. Ltd.

18 Foshan Guanzhu Ceramics Co. Ltd.

19 Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd.

20 Foshan Huitao Economic & Trading Co. Ltd.

21 Foshan Jiajun Ceramics Co. Ltd.

22 Foshan Mingzhao Technology Development Co. Ltd.

23 Foshan Nanhai Jingye Ceramics Co. Ltd.

24 Foshan Nanhai Shengdige Decoration Material Co. Ltd.

25 Foshan Nanhai Xiaotang Jinzun Border Factory Co. Ltd.

26 Foshan Nanhai Yonghong Ceramic Co. Ltd.

27 Foshan Oceanland Ceramics Co. Ltd.

28 Foshan Oceano Ceramics Co. Ltd.

29 Foshan Sanshui Hongyuan Ceramics Enterprise Co. Ltd.

30 Foshan Sanshui Huiwanjia Ceramics Co. Ltd.

31 Foshan Sanshui New Pearl Construction Ceramics Industrial Co. Ltd.

32 Foshan Sheng Tao Fang Ceramics Co. Ltd.

33 ►C1 Foshan Shiwan Eagle Brand Ceramic Co. Ltd. ◄

34 Foshan Shiwan Yulong Ceramics Co. Ltd.

35 Foshan Summit Ceramics Co. Ltd.

36 Foshan Tidiy Ceramics Co. Ltd.

37 Foshan VIGORBOOM Ceramic Co. Ltd.

38 Foshan Xingtai Ceramics Co. Ltd.

39 Foshan Yueyang Alumina Products Co. Ltd.

▼B

40 Foshan Zhuyangyang Ceramics Co. Ltd.

41 Fujian Fuzhou Zhongxin Ceramics Co. Ltd.

42 Fujian Jinjiang Lianxing Building Material Co. Ltd.

43 Fujian Minqing Jiali Ceramics Co. Ltd.

44 Fujian Minqing Ruimei Ceramics Co. Ltd.

45 Fujian Minqing Shuangxing Ceramics Co. Ltd.

46 Gaoyao Yushan Ceramics Industry Co. Ltd.

47 Guangdong Bode Fine Building Materials Co. Ltd.

48 Guangdong Foshan Redpearl Building Material Co. Ltd.

49 Guangdong Gold Medal Ceramics Co. Ltd.

50 Guangdong Grifine Ceramics Co. Ltd.

51 Guangdong Homeway Ceramics Industry Co. Ltd.

52 Guangdong Huiya Ceramics Co. Ltd.

53 Guangdong Juimsi Ceramics Co. Ltd.

54 Guangdong Kaiping Tilee's Building Materials Co. Ltd.

55 Guangdong Kingdom Ceramics Co. Ltd.

56 Guangdong Kito Ceramics Co. Ltd.

57 Guangdong Monalisa Ceramics Co. Ltd.

58 Guangdong New Zhong Yuan Ceramics Co. Ltd. Shunde Yuezhong Branch

59 ►C1 Guangdong Ouya Ceramic Co. Ltd. ◄

60 Guangdong Overland Ceramics Co. Ltd.

61 Guangdong Qianghui (QHTC) Ceramics Co. Ltd.

62 Guangdong Sihui Kedi Ceramics Co. Ltd.

63 Guangdong Summit Ceramics Co. Ltd.

64 Guangdong Tianbi Ceramics Co. Ltd.

65 Guangdong Winto Ceramics Co. Ltd.

66 Guangdong Xinghui Ceramics Group Co. Ltd.

67 Guangning County Oudian Art Ceramic Co. Ltd.

68 Guangzhou Cowin Ceramics Co. Ltd.

69 Hangzhou Nabel Ceramics Co. Ltd.

70 Hangzhou Nabel Group Co. Ltd.

71 Hangzhou Venice Ceramics Co. Ltd.

72 Heyuan Wanfeng Ceramics Co. Ltd.

73 Hitom Ceramics Co. Ltd.

74 Heyuan Becarry Ceramics Co. Ltd.

75 Huiyang Kingtile Ceramics Co. Ltd.

76 Jiangxi Ouya Ceramics Co. Ltd.

77 Jingdezhen Kito Ceramics Co. Ltd.

78 Jingdezhen Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

79 Jingdezhen Tidiy Ceramics Co. Ltd.

80 Kim Hin Ceramics (Shanghai) Co. Ltd.

81 Lixian Xinpeng Ceramic Co. Ltd.

82 ►C1 Louis Valentino (Inner Mongolia) Ceramic Co. Ltd. ◄

▼B

83 Louverenike (Foshan) Ceramics Co. Ltd.

84 Nabel Ceramics Co. Ltd.

85 Ordos Xinghui Ceramics Co. Ltd.

86 Qingdao Diya Ceramics Co. Ltd.

87 Qingyuan Guanxingwang Ceramics Co. Ltd.

88 Qingyuan Oudian Art Ceramic Co. Ltd.

89 Qingyuan Ouya Ceramics Co. Ltd.

90 RAK (Gaoyao) Ceramics Co. Ltd.

91 Shandong ASA Ceramic Co. Ltd.

92 Shandong Dongpeng Ceramic Co. Ltd.

93 Shandong Jialiya Ceramic Co. Ltd.

94 Shanghai Cimic Tile Co. Ltd.

95 Shaoguan City Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

96 Shunde Area Foshan Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

97 Sinyih Ceramic (China) Co. Ltd.

98 Sinyih Ceramics (Penglai) Co. Ltd.

99 Southern building materials and Sanitary Co. Ltd. of Qingyuan

100 Tangshan Huida Ceramic group Co. Ltd.

101 Tangshan Huida Ceramic Group Huiquin Co. Ltd.

102 Tegaote Ceramics Co. Ltd.

103 Tianjin (TEDA) Honghui Industry & Trade Co. Ltd.

104 Topbro Ceramics Co. Ltd.

105 Xingning Christ Craftworks Co. Ltd.

106 Zhao Qing City Shenghui Ceramics Co. Ltd.

107 Zhaoqing Jin Ouya Ceramics Co. Ltd.

108 Zhaoqing Lehua Ceramic Sanitary Ware Co. Ltd.

109 ►C1 Zhaoqing Zhongheng Ceramic Co. Ltd. ◄

110 Zibo Hualiansheng Ceramics Co. Ltd.

111 Zibo Huaruinuo Ceramics Co. Ltd.

112 Zibo Tongyi Ceramics Co. Ltd.

▼B

ANEXO II

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

1. Nombre y función del responsable de la entidad que expide la factura comercial.

2. La siguiente declaración:

   «El abajo firmante certifica que [el volumen] de baldosas de cerámica a que se refiere la presente factura, vendido para la exportación a la Unión Europea, ha sido fabricado por [nombre y domicilio social de la empresa] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declara asimismo que la información que figura en la presente factura es completa y correcta.

   Fecha y firma».