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

►**B** **REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 917/2011 DEL CONSEJO**

de 12 de septiembre de 2011

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China

(DO L 238 de 15.9.2011, p. 1)

Modificado por:

		Diario Oficial		
		n°	página	fecha
►**M1**	Reglamento de Ejecución (UE) nº 567/2012 del Consejo de 26 de junio de 2012	L 169	11	29.6.2012

▼B

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 917/2011 DEL CONSEJO

de 12 de septiembre de 2011

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

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 ([1]) («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 9,

Vista la propuesta presentada por la Comisión Europea previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Medidas provisionales

(1) La Comisión, mediante el Reglamento (UE) nº 258/2011 ([2]) («el Reglamento provisional»), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la República Popular China («China»).

(2) El 31 de mayo de 2011 se publicó una corrección de errores ([3]) para subsanar determinados errores tipográficos, en particular los nombres de determinados productores exportadores chinos que no aparecieron escritos correctamente en el anexo I del Reglamento provisional.

(3) A raíz de la verificación de determinadas alegaciones recibidas tras la publicación de la corrección de errores, que resultaron estar justificadas, se observó que otros nombres no estaban escritos correctamente. Los nombres correctos de todas las empresas a las que se aplica un derecho medio ponderado figuran en el anexo I del presente Reglamento.

(4) Se recuerda que el procedimiento se incoó a raíz de una denuncia presentada por la European Ceramic Tile Manufacturers' Federation (CET, Federación Europea de Fabricantes de Baldosas de Cerámica, «el denunciante») en nombre de productores que representan más del 30 % de la producción total de la Unión de baldosas de cerámica. Según lo establecido en el considerando 24 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2009 y el 31 de marzo de 2010 («el período de investigación» o «PI»). En cuanto a las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio, la Comisión analizó datos relativos al período comprendido entre el 1 de enero de 2007 y el final del período de investigación («el período considerado»).

([1]) DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.
([2]) DO L 70 de 17.3.2011, p. 5.
([3]) DO L 143 de 31.5.2011, p. 48.

▼B

2. **Procedimiento posterior**

(5) Tras la divulgación de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales se decidió adoptar medidas provisionales («la divulgación provisional»), varias partes interesadas presentaron por escrito sus observaciones sobre las constataciones provisionales. Fueron oídas las partes que lo solicitaron, y se celebraron audiencias con el Consejero Auditor a solicitud de dos partes interesadas.

(6) La Comisión continuó recabando la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas.

(7) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales que motivaban la intención de recomendar el establecimiento de un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de China y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante el derecho provisional. También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones después de esta divulgación.

(8) Se analizaron y se tuvieron en cuenta las observaciones orales y escritas pertinentes presentadas por las partes interesadas.

3. **Partes afectadas por el procedimiento**

3.1. *Muestreo de productores exportadores chinos*

(9) Al seleccionar la muestra de productores exportadores, se incluyó a un «grupo» de empresas solicitante debido a que el volumen de exportación combinado de los dos productores incluidos en el supuesto grupo los convertía, en volumen, en el tercer mayor exportador al mercado de la Unión. Estas empresas alegaron una relación basándose en el artículo 143, apartado 1, letra b), del Reglamento (CEE) nº 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo por el que se establece el código aduanero comunitario ([1]), donde se establece que se considera que existe vinculación entre las partes si «ambas tienen jurídicamente la condición de asociadas». Más adelante la investigación reveló que dichas empresas no estaban vinculadas en este sentido y, como se mencionó en el considerando 35 del Reglamento provisional, estos dos productores fueron tratados como entidades distintas.

(10) Varios productores exportadores presentaron observaciones en las que se alegaba que estas empresas deberían haber sido excluidas de la muestra por haber presentado información falsa o engañosa. Además, dichos productores alegaban que, por lo tanto, el margen de dumping medio ponderado debería haberse calculado sin tener en cuenta a las dos empresas incluidas en la muestra.

(11) A este respecto, se señala que se juzgó que la información proporcionada por estas partes antes de la selección de la muestra era suficiente para considerarlas vinculadas y, dado su volumen combinado de ventas de exportación al mercado de la Unión, fueron incluidas en la muestra. Tras las visitas de verificación *in situ* en

([1]) DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

▼B

las instalaciones de estas dos empresas, se examinó con atención el asunto de su relación. Se comprobó la información ofrecida por las empresas que justificaba su alegación, que se consideró insuficiente para que se las considerase vinculadas, a diferencia de la opinión de las empresas al respecto. Por tanto, se concluyó que no se podía considerar a dichas empresas vinculadas en el sentido del artículo 143, apartado 1, letra b), del Reglamento (CEE) nº 2454/93. Como las empresas cooperaron en la investigación, entre otras cosas proporcionando información sobre su supuesta relación, se considera que no hay motivos para excluirlas de la muestra. En estas circunstancias, se rechaza la alegación.

(12) Por otra parte, incluso suponiendo que seleccionar otras empresas para incluirlas en la muestra durante la investigación hubiese significado abarcar un volumen mucho mayor de exportaciones al mercado de la Unión durante el PI, habría resultado difícil investigar a las nuevas empresas seleccionadas en el plazo disponible. Por tanto, pese a que estas empresas resultaron no estar vinculadas, la muestra sigue reuniendo los criterios establecidos en el Reglamento de base. Finalmente, se señala que no hay pruebas de que estas empresas declarasen deliberadamente estar vinculadas para que se las incluyese en la muestra.

(13) No habiéndose recibido más observaciones, se confirma lo expuesto en los considerandos 5 y 6 del Reglamento provisional.

3.2. *Muestreo de los productores de la Unión*

(14) Tras la aplicación de medidas provisionales, una parte alegó que ninguno de los productores de la Unión que apoyaban la denuncia había proporcionado respuestas para la muestra y que, por tanto, debía considerarse que no cooperaban con el procedimiento. Este argumento se mantuvo tras la divulgación final.

(15) Con respecto a la alegación de que la falta de respuestas para la selección de la muestra indica que los productores de la Unión que apoyaron la denuncia no cooperaron, se recuerda que la CET era el representante legal de todas las empresas denunciantes. La CET también proporcionó debidamente, en nombre de los denunciantes, la información complementaria sobre los datos correspondientes al PI. Como se indicó en el anuncio de inicio, solo debían presentar información para la selección de una muestra las empresas que no habían proporcionado toda la información necesaria. Por lo tanto, los productores denunciantes cooperaron plenamente, ya que proporcionaron toda la información necesaria en la fase de denuncia y su representante legal proporcionó durante la investigación las actualizaciones necesarias con respecto a los datos relativos al PI.

(16) Una parte interesada alegó que la división de la industria de la Unión en distintos segmentos y el ámbito geográfico de la muestra implicaban que esta no era válida estadísticamente. A este respecto, se recuerda que la industria de las baldosas de cerámica de la Unión está muy fragmentada al estar compuesta por más de quinientos productores. También se observó que los tres segmentos de la industria estaban representados, a saber, las pequeñas, medianas y grandes empresas. Para que el análisis del perjuicio

▼B

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. Se eligió a las mayores empresas de cada segmento siempre que quedase asegurada la representatividad geográfica.

(17) Una parte interesada también alegó que la Comisión no había demostrado que la muestra seguía siendo representativa tras la retirada del productor polaco y que, en cualquier caso, no era suficientemente representativa en términos de volumen de ventas en el mercado de la Unión.

(18) Es correcto que un productor polaco decidió dejar de cooperar, por lo que tuvo que ser excluido de la muestra. No obstante, para que una muestra sea representativa no es necesario que refleje la distribución geográfica exacta ni el peso de los Estados miembros productores. Dado que la distribución geográfica es solo uno de los factores que hay que tener en cuenta para garantizar la representatividad, tal enfoque no habría sido factible desde un punto de vista administrativo. En cambio, basta con que la muestra refleje en gran medida las proporciones de los principales países fabricantes afectados. Según este criterio, se consideró que la retirada de la empresa polaca no afectaba a la representatividad global de la muestra. Por ello, se confirma que la muestra de los productores de la Unión era suficientemente representativa en el sentido del artículo 17 del Reglamento de base.

(19) En cuanto a la alegación sobre la representatividad global de la muestra, se recuerda que, como la industria de la Unión está muy fragmentada, resulta inevitable que las empresas de la muestra representen una proporción relativamente pequeña de la producción total de la Unión. En cualquier caso, en el artículo 17 del Reglamento de base se establece que las investigaciones pueden limitarse a muestras estadísticamente válidas o que constituyan el mayor porcentaje representativo del volumen de producción, ventas o exportación que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible, sin que se indique ningún umbral cuantitativo para dicho volumen representativo. A la vista de todo lo expuesto, se confirma que la muestra seleccionada era representativa a tenor de lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento de base.

(20) Una parte interesada alegó que la Comisión no incluyó en la muestra a productores de la Unión que ofrecían precios de venta bajos y que están situados en países como Polonia y la República Checa; por tanto, la muestra así obtenida no sería representativa de los precios medios de venta de los productores de la Unión.

(21) En respuesta a esta alegación, la Comisión constató que los precios medios de venta de la muestra de la industria de la Unión estaban en el mismo rango que los de las estadísticas a disposición del público. En cualquier caso, como se explica en el considerando 125, la investigación mostró que, incluso teniendo en cuenta los precios a disposición del público correspondientes a dichos países, los resultados finales no habrían cambiado de manera significativa.

▼B

(22) Varias partes realizaron observaciones sobre la metodología empleada para seleccionar la muestra de la industria de la Unión en comparación con la selección de la muestra de los exportadores chinos, que solo se basó en el volumen de las exportaciones.

(23) En cuanto a las distintas metodologías utilizadas para la selección de una muestra de productores de la Unión, por una parte, y productores exportadores chinos, por otra, es necesario señalar que las metodologías se utilizaron con arreglo a los objetivos de la realización del muestreo. En cuanto a la industria de la Unión, la Comisión había de evaluar la situación del conjunto de la industria y, por tanto, se eligieron criterios que garantizasen la obtención de la imagen más representativa de todo el sector. En cuanto a los exportadores chinos, se consideró apropiado elegir una muestra a partir del mayor volumen de exportaciones del producto afectado, por lo que se incluyó en la muestra a los mayores exportadores. También cabe señalar que en el artículo 17 del Reglamento de base no se obliga a seleccionar ambas muestras con los mismos criterios. Por otra parte, en este caso, antes de ultimar la muestra de productores exportadores chinos, se ofreció a las partes chinas que cooperaron y a las autoridades chinas la oportunidad de realizar observaciones sobre la muestra propuesta. Se recibieron observaciones sobre la composición de la muestra pero no sobre su representatividad.

(24) Tras la divulgación final, una asociación de importadores alegó que el artículo 17 del Reglamento de base implicaba que las muestras de los productores de la Unión y de los productores exportadores debían elaborarse con los mismos criterios. Varias partes chinas siguieron alegando después de la divulgación final que se produjo una discriminación entre el trato a los productores exportadores chinos y a los productores de la Unión a la hora de elegir las muestras respectivas.

(25) En respuesta a la alegación efectuada después de la divulgación final de que debían aplicarse los mismos criterios para la selección de las muestras de los productores de la Unión y de los productores exportadores, por las razones descritas en el considerando 23, se considera que estas muestras pueden confeccionarse con criterios distintos. En estas circunstancias, se rechaza la alegación.

(26) Con respecto al hecho de que, como se menciona en el considerando 23, no se recibieron observaciones sobre la representatividad de las muestras, estas partes alegaron que, cuando se seleccionaron las muestras, no se informó a las partes chinas de que se estaban utilizando criterios de selección de las muestras distintos, por lo que no pudieron presentar observaciones al respecto.

(27) En relación con el hecho de que no se informó a las partes chinas de que se utilizaron criterios de selección de las muestras distintos, con arreglo al artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, es una práctica habitual consultar a las partes sobre la composición de las muestras propuestas correspondientes a su propia categoría, por ejemplo, solo se consultará a los productores exportadores sobre la muestra propuesta de productores exportadores. En estas circunstancias, se desestima la alegación de estas partes relativa a la imposibilidad de efectuar observaciones sobre la utilización de criterios de selección distintos para las distintas muestras estas en el momento de la selección de las mismas.

▼B

(28) Tras la divulgación final, una parte interesada alegó que, al tener en cuenta distintos segmentos para la selección de la muestra, la Comisión infringió lo dispuesto en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, que establece que el análisis debe efectuarse en relación con la industria de la Unión en su conjunto y no con determinados grupos o tipos de empresas.

(29) La alegación de que la división de la muestra en tres segmentos constituye una infracción de lo dispuesto en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base es insostenible. Como puede deducirse del considerando 23, la muestra seleccionada representaba al conjunto de la industria de la Unión y no solo a un grupo específico de empresas, como alegó la parte afectada. Por otra parte, en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, se permite expresamente seleccionar una muestra para determinar el perjuicio. Por tanto, esta alegación carecía de fundamento y fue rechazada.

(30) Tras la divulgación final, la misma parte interesada impugnó el que se hubiese tomado en cuenta la distribución geográfica para la selección de la muestra argumentando que la Unión es un mercado único y que el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base solo permite la selección de una muestra basada en el mayor porcentaje representativo del volumen.

(31) En cuanto a la alegación sobre el uso del criterio de la distribución geográfica, se observa que esta es una industria fragmentada y que, para evaluar la representatividad de las empresas seleccionadas, se utiliza la distribución geográfica de los productores entre los Estados miembros, a fin de reflejar las distintas situaciones que pueden hallarse en la Unión. La muestra abarca Estados miembros en los que se fabrica aproximadamente el 90 % de la producción de la Unión; tras la retirada de la empresa polaca, este porcentaje siguió siendo alto, a saber, aproximadamente un 80 %. Por tanto, la metodología aplicada por la Comisión garantizó que la muestra era representativa de la producción de la Unión en su conjunto, y cumplió con lo dispuesto en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

(32) Tras la divulgación final, una parte interesada alegó que en la muestra de productores de la unión solo se incluyeron a empresas pequeñas y medianas, que supuestamente tenían costes y precios más elevados que las grandes empresas chinas.

(33) Esta alegación no se vio respaldada por pruebas. Se señala que la muestra incluía empresas de todos los segmentos. Por otra parte, otros factores distintos del tamaño de la empresa pueden influir en los costes, como los costes de las materias primas, la depreciación o la utilización de la capacidad.

4. **Derechos de las partes**

4.1. *Confidencialidad del nombre de los denunciantes y de las empresas que apoyan la denuncia*

(34) Una parte interesada alegó que la falta de información sobre la identidad del denunciante no permitió a las partes interesadas ejercer plenamente sus derechos de defensa. También se alegó que, como algunos productores no solicitaron que no se divulgara su nombre, la solicitud de anonimato no estaba justificada.

▼B

(35) Una parte reiteró su alegación de que no había habido motivos para aplicar la confidencialidad, ya que se refería a los nombres de la mayoría de los productores denunciantes y de los que apoyaban la denuncia. En particular, se alegó que en el expediente puesto a disposición de las partes interesadas para su examen no se incluyeron pruebas de las solicitudes de confidencialidad. También se alegó que el desconocimiento de la identidad de las empresas incluidas en la muestra supuso que otras partes interesadas no pudieron efectuar observaciones sobre el grado de corrección de la evaluación de los microindicadores.

(36) En respuesta a la divulgación final, la misma parte puso en duda que todas las empresas vinculadas de los productores incluidos en la muestra hubiesen enviado sus respuestas al cuestionario.

(37) Se recuerda que el artículo 19 del Reglamento de base prevé la protección de la información confidencial en circunstancias en las que su divulgación supondría, desde el punto de vista de la competencia, una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto claramente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido. Una inmensa mayoría de los denunciantes querían que su identidad permaneciese confidencial y aportaron pruebas suficientes de que realmente existía una posibilidad significativa de represalias en forma, entre otras, de pérdida de ventas en caso de que se divulgaran sus nombres. Por tanto, los servicios de la Comisión aceptaron la solicitud de estas empresas.

(38) En cuanto a la alegación de que algunos productores no habían solicitado el trato confidencial de su nombre, es preciso señalar que este hecho no prejuzga el derecho de otras empresas a solicitar este trato, en caso de que se demuestre que hay suficientes motivos. Estas solicitudes se evaluaron caso por caso, por lo que se rechaza la alegación.

(39) En cuanto a la cuestión de si todas las empresas vinculadas de los productores de la Unión incluidos en la muestra habían enviado las respuestas al cuestionario, debe señalarse que, por principio, la falta de respuesta de un productor de la Unión vinculado como tal no impide necesariamente que la Comisión llegue a conclusiones fiables sobre el perjuicio, a condición de que se puedan verificar las respuestas a los cuestionarios enviadas. Así sucedería, en particular, cuando las empresas vinculadas son entidades jurídicas independientes con una contabilidad propia.

5. **Alcance de la investigación. Inclusión de importaciones procedentes de Turquía**

(40) Una parte, que representa los intereses de los productores exportadores, solicitó que se incluyeran en la presente investigación las importaciones del producto afectado procedentes de Turquía.

(41) Por lo que respecta a la no inclusión en la denuncia de las importaciones originarias de Turquía, hay que señalar que en la fase inicial no había pruebas de dumping, perjuicio o nexo causal de ese país que justificaran el inicio de un procedimiento antidumping sobre dichas importaciones. Por tanto, se rechaza la alegación de que debería haberse incluido a Turquía en el ámbito de la investigación.

▼B

B. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

(42) Después de la aplicación de las medidas provisionales, una parte interesada señaló que se habían producido cambios en los códigos NC referentes al producto afectado que figuraban en el Reglamento por el que se aplicaban medidas provisionales, en comparación con los que figuraban en el anuncio de inicio, y preguntó sobre las razones de estas diferencias y si suponían un cambio en el alcance de la definición del producto.

(43) En este contexto, se destaca que las diferencias entre los códigos NC indicados en el Reglamento por el que se aplican medidas provisionales y los mencionados en el anuncio de inicio no están relacionados con un cambio de la definición del producto ni del alcance de la investigación. Las modificaciones no cambian los tipos de baldosas objeto de la investigación, sino que simplemente están relacionados con la necesidad de tener en cuenta los cambios generales de la nomenclatura combinada previstos en el Reglamento (UE) nº 861/2010 de la Comisión ([1]), que son de aplicación desde el 1 de enero de 2011.

(44) Una parte interesada solicitó que se excluyesen determinadas baldosas de cerámica del alcance de la definición del producto. La parte alegó que, en caso de que se apliquen medidas, esta categoría de producto afectado perdería competitividad frente a otros productos que pueden sustituirla y que, en cualquier caso, no se estaba produciendo dumping en dicho segmento concreto.

(45) En cuanto a esta alegación, la investigación reveló que, como los mosaicos de cerámica y otros tipos de baldosas de cerámica tienen las mismas características básicas desde el punto de vista físico y técnico, no está justificado revisar el alcance de la definición del producto. En cuanto a la ausencia de dumping en este segmento, que no estaba corroborada por prueba alguna, el análisis del dumping y del perjuicio ha de reflejar la situación del producto afectado en su conjunto. En estas circunstancias, se rechaza la alegación.

(46) Visto lo anterior y en ausencia de más observaciones en relación con el producto afectado y el producto similar, se confirma lo expuesto en los considerandos 25 a 32 del Reglamento por el que se aplican medidas provisionales.

C. **DUMPING**

1. **Trato de economía de mercado**

(47) En ausencia de ninguna otra observación o de constataciones sobre el trato de economía de mercado, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 33 a 40 del Reglamento provisional.

2. **Trato individual**

(48) No se recibieron observaciones sobre la decisión de conceder o denegar el trato individual a determinadas empresas.

(49) No obstante, dos importadores pusieron en duda la validez global del análisis del trato individual realizado por la Comisión, alegando que la Unión distribuye anualmente subvenciones mediante el sistema de los Fondos Estructurales.

([1]) DO L 284 de 29.10.2010, p. 1.

▼B

(50) A este respecto, cabe señalar que, en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base se establecen las condiciones necesarias para obtener el trato individual. La supuesta existencia de subvenciones en la Unión no es pertinente para dicho examen. En consecuencia, se rechaza la alegación y se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 41 a 44 del Reglamento provisional.

3. **Examen individual**

(51) Ocho productores exportadores que cooperaron solicitaron el examen individual, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Se decidió realizar un examen individual en el caso de un productor exportador, Kito Group, ya que no era excesivamente gravoso realizarlo. Este grupo representaba con mucho el mayor volumen de exportación de los ocho productores que solicitaron el examen individual.

(52) Este grupo solicitó el trato individual. Una vez examinada esta solicitud, se propuso inicialmente conceder el trato individual a Kito Group, ya que no se hallaron motivos por los que este grupo no debía recibirlo.

(53) Tras la divulgación final, el denunciante alegó que el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, aparentemente no limitaba el número de solicitudes de exámenes individuales que deben efectuarse en situaciones en las que se hubiesen recibido numerosas solicitudes. El denunciante alegó que este punto de vista se veía respaldado por numerosas investigaciones antidumping anteriores. A este respecto, se señala que el criterio establecido en el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, para examinar o no las peticiones de examen individual consiste en que los exámenes puedan resultar excesivamente gravosos e impedir concluir oportunamente la investigación. Como se mencionó en el considerando 51, estudiar una de las ocho solicitudes de examen individual no fue excesivamente gravoso en el caso de la investigación que nos ocupa. En cuanto a investigaciones anteriores en las que se efectuaron peticiones de examen individual, se señala que debe evaluarse caso por caso hasta qué punto tales solicitudes son gravosas así como la necesidad de finalizar oportunamente la investigación. Con arreglo a lo anterior, se rechazan las alegaciones del denunciante.

(54) Tras la divulgación final, se recibió información y pruebas de que Kito Group tal vez no había revelado todas las empresas vinculadas del grupo, por lo que los resultados relativos al mismo podían estar incompletos. Se proporcionó al grupo la oportunidad de presentar observaciones sobre esta información y se le informó de que tal vez habría que aplicar el artículo 18 del Reglamento de base. En su respuesta, confirmó que no había informado de dos empresas vinculadas en su respuesta al cuestionario antidumping pero alegó que, como era un simple descuido sin consecuencias dado que no participaban en la fabricación ni en la comercialización del producto afectado, no debería influir en los resultados de la investigación. No obstante, el no informar de la existencia de estas dos empresas no permitió evaluar y verificar adecuadamente las actividades del grupo relativas al producto afectado. En estas circunstancias, se concluye que el grupo no proporcionó la información necesaria dentro de los plazos correspondientes y, por lo tanto, los resultados relativos a esta empresa se basan en los hechos disponibles con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base.

▼B

4. **Valor normal**

4.1. *Elección del país análogo*

(55) Dos importadores presentaron observaciones en contra de la elección de los Estados Unidos de América (EE.UU.) como país análogo, alegando que no era apropiado debido a su insignificante producción propia y a su falta de competitividad en el mercado mundial. Asimismo, alegaron que EE.UU. fueron seleccionados de manera no razonable, ya que la falta de países análogos alternativos se debía a la presión indebida de la asociación de productores de la Unión sobre los productores de otros países análogos potenciales para disuadirlos de una posible cooperación. Dos importadores alegaron que la Comisión no tuvo en cuenta la información procedente de una serie de países que podrían cooperar ni los datos a disposición del público procedentes de asociaciones nacionales o internacionales de productores de terceros países.

(56) En cuanto a este último argumento, se recuerda que se requiere información de empresas concretas para investigar el nivel del dumping. Por lo tanto, esta alegación fue rechazada.

(57) En cuanto a las alegaciones de que la asociación de productores de la Unión ejerció presiones indebidas para disuadir de una posible cooperación, se destaca que no se proporcionó prueba alguna al respecto. Por consiguiente, no se tuvieron en cuenta esas observaciones.

(58) Estos importadores también alegaron que el volumen anual de la producción de baldosas de cerámica de los EE.UU. era de aproximadamente 60 millones de m^2 y no de 600 millones de m^2 como figuraba en el considerando 51 del Reglamento provisional. Se comprobaron estos datos, que resultaron ser correctos.

(59) En cuanto a la idoneidad de los EE.UU. como país análogo, dado que disponen de un volumen de producción significativamente más bajo, debe destacarse que el mercado estadounidense es muy competitivo, ya que existen varias empresas de fabricación locales y los volúmenes de las importaciones son significativos. Por otra parte, como se mencionó en el considerando 52 del Reglamento provisional, no hay pruebas de la existencia de barreras no arancelarias que pudiesen constituir un obstáculo sustancial para la competencia en el mercado. En estas circunstancias, pese a disponer de un volumen de producción más bajo, se mantiene la conclusión global de que los Estados Unidos constituyen un país análogo apropiado.

(60) Dos importadores alegaron que los precios de venta unitarios de las baldosas fabricadas en EE.UU. en el mercado interior estadounidense eran mucho más elevados que en el mercado de la Unión y que, al compararlos con los precios de exportación, daban lugar a la existencia de prácticas de dumping. Se consideró que este argumento no era pertinente para los fines del presente procedimiento, ya que cualquier alegación de este tipo, suponiendo que existiesen indicios razonables al respecto, solo podría examinarse exhaustivamente en un procedimiento antidumping distinto relativo a los EE.UU. Por tanto, no fue tenido en cuenta.

(61) Estos importadores también alegaron que el productor estadounidense que cooperó pertenecía a productores de la Unión o estaba asociado a estos, por lo que la investigación no era correcta ya que los datos obtenidos no eran independientes.

▼B

(62) Cabe recordar que los datos presentados por el productor estadounidense que cooperó se verificaron *in situ*. Por lo tanto, esta alegación resultó no ser pertinente y no se tuvo en cuenta.

(63) Estos importadores también alegaron que los volúmenes de exportación estadounidenses eran limitados. Se consideró que este argumento no era pertinente para la selección del país análogo, ya que, para determinar el valor normal, se utilizan los datos del país análogo y no los precios de exportación. Por tanto, fue rechazado.

(64) Finalmente, estos mismos importadores alegaron que no estaba justificado el mantenimiento de la confidencialidad de la identidad, el volumen, el valor y la calidad de la producción del productor del país análogo que cooperó. Se recuerda que este solicitó la confidencialidad por temor a represalias comerciales, y se consideró que esta solicitud estaba justificada. Además, no puede descartarse que proporcionar cualquiera de los datos que solicitaron los importadores, incluso en rangos, podría permitir identificar al productor del país análogo. Por lo tanto, no se tuvo en cuenta la solicitud de los importadores.

(65) Tras la difusión final, los dos importadores antes mencionados repitieron varias de las alegaciones anteriores sin proporcionar nuevas pruebas documentadas. En estas circunstancias, se mantuvo el rechazo a sus alegaciones.

(66) Por otra parte, estos dos importadores también alegaron que, dado que el productor estadounidense que cooperó supuestamente estaba controlado por un productor de la Unión, la elección de esta empresa estadounidense como productor de un país análogo apropiado no era correcta. En particular, alegaron que la empresa estadounidense no es independiente económicamente, por lo que no podía servir de referencia para el dumping. Para justificar esta alegación, los importadores citan el artículo 2, apartado 1, párrafos tercero y cuarto, del Reglamento de base. En respuesta a esta alegación, primero debe señalarse que, como se ha mencionado en el considerando 23 del Reglamento provisional y en el considerando 69 del presente Reglamento, el productor estadounidense que cooperó solicitó el anonimato y se accedió a dicha petición. En estas circunstancias, no puede confirmarse ni desmentirse si existe una relación entre la empresa estadounidense y un productor de la Unión. No obstante, se señala que las disposiciones antes mencionadas del Reglamento de base se refieren a cómo tratar los precios de venta de una empresa investigada cuando vende a una parte vinculada. Estas disposiciones no tratan del asunto de una posible relación entre un productor del país análogo y un productor de la Unión. En estas circunstancias, se rechaza la alegación.

(67) Tras la divulgación final, una asociación de importadores efectuó numerosas alegaciones. En primer lugar, alegaron que el supuestamente bajo volumen de ventas de los productores estadounidenses en su mercado interior en comparación con las exportaciones chinas a la Unión hacían que los EE.UU. no fueran un mercado de un país análogo apropiado. A este respecto, al estudiar los posibles países análogos, el grado de competencia en estos países es uno de los elementos que se examinan. Disponer de niveles

▼B

similares de ventas interiores de la industria nacional y de importaciones procedentes del país investigado no constituye un requisito previo para considerar que un país es un país análogo apropiado. En cuanto estas alegaciones, para la presente investigación, y como se ha indicado en el considerando 59, se consideró que el mercado estadounidense era lo suficientemente competitivo como para ser una opción apropiada. En estas circunstancias, se rechaza la alegación.

(68) La asociación de importadores también alegó que no consideraba que el hecho de que las importaciones en el mercado estadounidense fueran significativas fuera pertinente para elegir a los EE.UU. como país análogo. En cuanto a esta alegación, debe señalarse que el volumen de las importaciones es, de hecho, unos de los factores importantes que se examinan para elegir a un país análogo apropiado. La combinación de producción interna y de grandes volúmenes de importaciones contribuye a lograr un mercado competitivo, como se ha mencionado en el considerando 59. En estas circunstancias, se rechaza la alegación.

(69) La asociación de importadores también pregunto qué pruebas había aportado el productor del país análogo que cooperó para probar el riesgo de represalias comerciales, mencionadas en el considerando 64. A este respecto, la empresa estadounidense señaló que su empresa compite por los mismos clientes con numerosos productores exportadores chinos de baldosas de cerámica en el mercado estadounidense. En estas circunstancias, la empresa estadounidense afirmó que temía represalias comerciales en caso de que se revelase su identidad. En cuanto a la prueba proporcionada para probar el riesgo de represalias, se consideró verosímil el posible riesgo resultante de que la empresa estadounidense y los productores exportadores chinos que operan en el mercado estadounidense compitan por los mismos clientes. En estas circunstancias, se aceptó la solicitud de anonimato de la empresa.

(70) La asociación también alegó que, dado que el precio medio de las ventas interiores en los EE.UU. de las baldosas de cerámica producidas en el mercado interior era supuestamente varias veces superior al precio de las importaciones en la Unión procedentes de China, el producto estadounidense no es un «producto similar» al importado de China. A este respecto, el hecho de que ambos precios difieran no constituye un motivo para considerar que el producto estadounidense no es similar al producto afectado. Como se indicó en el considerando 32 del Reglamento provisional, se constató que el producto afectado y, entre otros, el producto producido y vendido en el mercado interior de Estados Unidos tenían las mismas características físicas y técnicas básicas y los mismos usos básicos. En estas circunstancias, se considera que son productos similares con arreglo a lo establecido en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base. Por tanto, se rechazó la alegación de la asociación.

(71) Finalmente, la asociación preguntó por qué no se consideraba la Unión como un país análogo apropiado ante la falta de cooperación de terceros países distintos de los EE.UU. A este respecto, dado que se consideró que los EE.UU. eran un país análogo apropiado, como se ha mencionado en el considerando 59, no surgió la necesidad de examinar otros posibles mercados apropiados. Por tanto, se rechaza la alegación de la asociación.

▼B

(72) Ante la falta de otros comentarios, se confirma que la elección de los EE.UU. como país análogo fue apropiada y razonable con arreglo a lo dispuesto en artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, y se confirman los considerandos 45 a 54 del Reglamento provisional.

4.2. *Determinación del valor normal*

(73) Dos importadores alegaron que, sin la información sobre el volumen de la producción del productor estadounidense, las partes interesadas no podían verificar si, debido a las economías de escala, podía haber diferencias significativas en los costes de producción del productor estadounidense en comparación con los productores chinos incluidos en la muestra, que producían anualmente más de 10 millones de m^2 de baldosas de cerámica. Estos importadores también alegaron que los volúmenes de producción del productor del país análogo y de los productores chinos no eran comparables, debido a que el volumen de producción del productor del país análogo o en el país análogo era más bajo. Se recuerda que el volumen de la producción del productor del país análogo que cooperó es confidencial y que no puede revelarse. También se recuerda que la industria china está muy fragmentada y que se compone mayoritariamente de pequeñas y medianas empresas. Así pues, estos argumentos se consideraron infundados.

(74) Estos importadores señalaron que, como se establece en el artículo 2, apartado 1, párrafo segundo, del Reglamento de base, el valor normal debe calcularse sobre la base de los precios de «otros vendedores o productores», por lo que no era correcto determinar el valor normal sobre la base de una única empresa.

(75) A este respecto, se recuerda que el presente procedimiento trata de importaciones procedentes de un país sin economía de mercado, por lo que el valor normal debe establecerse de acuerdo con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base. Por tanto, se rechazó esta alegación.

(76) Tras la divulgación final, una asociación de importadores declaró que consideraba que el valor normal en un país análogo no podía basarse en los datos proporcionados por una empresa. Sin embargo, por las razones expuestas en el considerando 75, se rechaza dicha alegación.

(77) Finalmente, estos importadores alegaron que el producto del productor del país análogo no era representativo ya que, estaba destinado exclusivamente al segmento de precios elevados. Como se aceptó la solicitud de confidencialidad del productor del país análogo, no se confirma ni rechaza esta alegación. En cualquier caso, incluso si la alegación fuese correcta, como se explicó en el considerando 61 del Reglamento provisional, se ajustó el valor normal calculado en aquellos casos en que estaba justificado, a fin de tener en cuenta todos los tipos de baldosas, incluidas las que son revendidas con otra marca. Por tanto, esta alegación se consideró infundada y fue rechazada.

4.3. *Precio de exportación*

(78) Tras la divulgación final, un productor exportador alegó que los servicios de la Comisión no habían clasificado correctamente las ventas de determinadas baldosas de cerámica a la Unión durante el PI y que el margen de dumping de la empresa debía corregirse en consecuencia. A este respecto, durante la visita de verificación

▼B

en las instalaciones de la empresa se determinó que esta había clasificado erróneamente determinadas baldosas de cerámica, y se le informó de ello. Se reclasificaron correctamente las baldosas a fin de calcular con precisión el dumping. En estas circunstancias, se rechaza la alegación de la empresa.

(79) Tras la divulgación final, el mismo productor exportador alegó que se habían excluido determinadas transacciones de venta de exportación a la Unión en el PI a la hora de calcular el margen de dumping de la empresa. A este respecto, se constató que estas transacciones habían sido excluidas debido a que las fechas de las facturas eran posteriores al PI. En estas circunstancias, se rechaza la alegación de la empresa.

(80) A falta de observaciones por lo que se refiere a los precios de exportación, se confirma lo expuesto en el considerando 59 del Reglamento provisional.

4.4. *Comparación*

(81) Se realizaron observaciones sobre la comparación entre el valor normal y el precio de exportación.

(82) Un productor exportador alegó que, para el cálculo de su valor cif, debía tenerse en cuenta el hecho de que las ventas de exportación se efectuaron a través de operadores comerciales no vinculados. Se constató que está alegación estaba justificada, por lo que se recalcularon los valores cif correspondientes a este exportador. Tras la difusión final, el denunciante alegó que no debería haberse efectuado este nuevo cálculo de los precios de exportación, ya que la información proporcionada por los operadores comerciales no vinculados no era fiable puesto que supuestamente solo había proporcionado información uno de los operadores comerciales a través de los que el productor exportador vendió sus productos. A este respecto, se constató que todos los operadores comerciales no vinculados a través de los cuales el productor exportador vendía sus productos habían proporcionado información sobre los precios. En estas circunstancias, se rechaza la alegación.

(83) Otro productor exportador alegó que no se había tenido en cuenta correctamente el coste del seguro a la hora de calcular su valor cif. Se constató que está alegación estaba justificada, por lo que se corrigieron los valores cif correspondientes a este exportador.

(84) Un grupo de empresas exportadoras alegó que el coste del seguro incluido en sus valores cif no estaba calculado correctamente. Se constató que está alegación estaba justificada, por lo que se recalcularon los valores cif. Además, se constató que, en el caso de una de las empresas del grupo, no se había tenido en cuenta el coste de manipulación al calcular el valor franco fábrica. También se corrigió este elemento.

(85) Dos importadores alegaron que el cálculo de los precios de exportación debería haber tenido en cuenta la evolución del tipo de cambio del dólar estadounidense (USD) durante el PI. No obstante, se recuerda que, como es práctica habitual de la Comisión, para la conversión de divisas durante el PI se utilizaron tipos de cambio mensuales, por lo que sí se tuvo en cuenta la evolución de los tipos de cambio durante el PI.

▼B

(86) Tras la difusión final, un productor exportador alegó que, como el valor normal se basaba en datos de un productor del país análogo y, por tanto, no podían revelarse datos precisos por razones de confidencialidad, era absolutamente necesario garantizar que se efectuaban los ajustes correspondientes para garantizar la comparabilidad del producto a efectos del cálculo del dumping. A este respecto, como se menciona en el considerando 61 del Reglamento provisional, se efectuaron ajustes en aquellos casos en que fue necesario a fin de garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación.

(87) Tras la difusión final, dos importadores alegaron que el productor estadounidense que cooperó abastece exclusivamente al sector de las baldosas de cerámica de alto precio, mientras que los productores exportadores chinos abastecen al segmento de bajo precio. En cuanto a la garantía de una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, estos importadores alegaron que no se les revelaron los ajustes necesarios previstos en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. A este respecto, se señala que en el considerando 61 del Reglamento provisional se explica que se efectuaron ajustes para garantizar una comparación ecuánime.

4.5. *Márgenes de dumping de los productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra*

(88) Teniendo en cuenta todas las observaciones anteriores, los márgenes de dumping definitivos de los productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra, expresados como porcentajes del precio cif en frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Nombre del grupo/empresa	Margen de dumping definitivo
Shandong Yadi Co. Ltd	36,5 %
Xinruncheng Group	29,3 %
Wonderful Group	26,3 %
Heyuan Becarry Co. Ltd	67,7 %

4.6. *Márgenes de dumping del resto de los productores exportadores que cooperaron en la investigación*

(89) Como resultado de los cambios en el cálculo de los márgenes de dumping mencionados en el considerando 88, la media ponderada del margen de dumping de la muestra, que se basa en los márgenes de dumping de los cuatro productores exportadores que cooperaron incluidos en la muestra, es del 30,6 %. En este contexto, se señala que, en el caso de Heyuan Becarry Co. Ltd, al que no se concedió el trato de economía de mercado ni el trato individual, se calculó un margen de dumping como se describe en el considerando 88 del Reglamento provisional. Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 9, apartado 6, primera frase, del Reglamento de base, este margen de dumping se utilizó para calcular la media ponderada del margen de dumping de las partes incluidas en la muestra, aplicada a los exportadores que cooperaron y que no fueron incluidos en la muestra. Además, como no se concedió el trato de economía de mercado a Heyuan Becarry Co. Ltd y se constató que sus decisiones relativas a las ventas de exportación estaban sujetas a interferencias estatales significativas, el derecho que debe aplicarse a las importaciones de Heyuan Becarry Co. Ltd debe ser el mismo aplicable a las importaciones de los exportadores que cooperaron y que no fueron incluidos en la muestra.

▼B

(90) En cuanto al método de cálculo del margen de dumping correspondiente a Heyuan Becarry Co. Ltd, que, como se menciona anteriormente, es un productor exportador que cooperó y que fue incluido en la muestra pero al que no se concedió el trato individual, como se menciona en el considerando 65 del Reglamento provisional, la referencia en dicho considerando al considerando 64 de dicho Reglamento debería referirse al considerando 62.

4.7. *Margen de dumping de la empresa que solicitó el examen individual*

(91) A la empresa mencionada en los considerandos 51 a 54, que fue sometida a un examen individual, para la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base, le corresponde el margen de dumping de ámbito nacional.

4.8. *Márgenes de dumping del resto de los productores exportadores que no cooperaron en la investigación*

(92) En ausencia de otras observaciones sobre el cálculo del margen de dumping correspondiente al resto de productores exportadores, se confirman las conclusiones de los considerandos 66 a 67 del Reglamento provisional.

(93) A la vista de las observaciones de los considerandos 81 a 85, el margen de dumping de ámbito nacional queda establecido en el 69,7 %.

4.9. *Alegaciones sobre la lista de exportadores que cooperaron*

(94) Se recibió una serie de alegaciones según las cuales 13 de los productores exportadores que se beneficiaron de la media ponderada del derecho provisional conforme al Reglamento provisional, incluidos en su anexo, eran solo operadores comerciales y no productores, por lo que no deberían haber sido incluidos en el anexo.

(95) Una vez examinadas, se halló que estas alegaciones eran correctas en el caso de cinco empresas. Se informó a las mismas de la intención de suprimirlas del anexo correspondiente y se les ofreció la oportunidad de presentar sus observaciones. Tres de ellas no efectuaron observación alguna, mientras que dos sí lo hicieron. Sus alegaciones no contenían pruebas suficientes que mostrasen que estas empresas eran productores exportadores del producto afectado, por lo que fueron rechazadas. Por tanto, se suprimió a estas cinco empresas de la lista de empresas a las que se aplicaba la media ponderada del derecho definitivo.

4.10. *Acontecimientos posteriores al PI*

(96) Desde la divulgación de los resultados provisionales, se ha disuelto la relación entre un grupo de dos productores exportadores que cooperaron debido a cambios en la estructura del accionariado. Por tanto, una de estas empresas solicitó un derecho individual independiente del derecho de la otra empresa.

▼B

(97) De la información proporcionada se desprende que los vínculos entre ambas empresas se disolvieron tras el período de investigación. Sería preciso examinar detenidamente las repercusiones de esta supuesta división de la estructura del grupo y la solicitud de una de las empresas para que se le aplique un derecho individual. A este respecto, si una de estas empresas o ambas solicitan que se reconsidere su situación tras esta supuesta separación, se podrá examinar la solicitud el momento oportuno conforme al Reglamento de base. En estas circunstancias, se rechaza la solicitud de la empresa de que se le aplique un derecho individual establecido en la presente investigación.

(98) Tras la divulgación final, el denunciante alegó que uno de los productores exportadores vinculados,a que se refiere el considerando 97, debería beneficiarse de un derecho calculado por separado debido a que había pruebas de que practicaba el dumping en un grado más elevado que el otro productor exportador. A este respecto, debe señalarse que, en el caso de los productores exportadores que estén vinculados durante el PI de una investigación, no calcular la media ponderada del margen de dumping ni el derecho que se les debe aplicar permitiría que el productor exportador al que se aplique el derecho más elevado eludiese los derechos. Como los dos productores exportadores de la presente investigación resultaron estar vinculados durante el PI, no hay motivos para establecer derechos por separado para cada uno de ellos. Como se ha indicado en el considerando 97, si una de estas empresas o ambas solicitan que se reconsidere su situación tras su supuesta separación, se podrá examinar la solicitud conforme al Reglamento de base. En estas circunstancias, se rechaza la alegación del denunciante.

D. **PERJUICIO**

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

(99) Ante la falta de observaciones o nuevas constataciones sobre la producción de la Unión y la industria de la Unión, se confirman las conclusiones de los considerandos 68 a 70 del Reglamento provisional.

1.1. *Consumo de la Unión*

(100) Ante la falta de observaciones o constataciones sobre el consumo de la Unión, se confirman las conclusiones de los considerandos 71 y 72 del Reglamento provisional.

2. **Importaciones de China**

(101) Una parte interesada puso en duda el análisis de las importaciones, alegando que tanto el denunciante como el Reglamento provisional carecían de datos sobre el volumen de las importaciones, señalando que los metros cuadrados miden la superficie y no el volumen.

(102) Otra parte interesada alegó que la evolución del volumen y el precio de las importaciones procedentes de China sencillamente reflejaba las fluctuaciones normales del comercio, por lo que no podía ser un signo del comportamiento de los exportadores chinos en términos de dumping.

▼B

(103) Tras la difusión final, una parte puso en duda la fiabilidad de las estadísticas de Eurostat alegando que los precios reales de las importaciones chinas eran superiores y por lo tanto eran comparables a los precios de importación de otros terceros países. Además, se alegó que ello incidiría en los márgenes de dumping hallados.

(104) Otra parte interesada alegó que, según su propio análisis de las estadísticas de Eurostat, la cuota de mercado y el precio de importación eran ligeramente distintos de los que figuraban en el Reglamento provisional, por lo que estos resultados debían modificarse en consecuencia.

(105) Otra parte interesada alegó que los servicios de la Comisión no habían tenido en cuenta el aumento de los precios de las importaciones chinas que ocurrió después del PI, en 2010.

(106) En cuanto a la alegación sobre la unidad de medida utilizada para determinar los volúmenes de importación, el término «volumen» del artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base se refiere más bien a «cantidad» que a «volumen cúbico». Se debe utilizar la unidad de medida más representativa de cada producto. En cuanto al producto afectado, los operadores del mercado mundial utilizan siempre los metros cuadrados (m^2). Por tanto, se consideró que esta unidad era la más adecuada para la presente investigación y se rechazó la alegación.

(107) En cuanto a la evolución del precio y del volumen de las importaciones procedentes de China, es cierto que las variaciones tienen un carácter limitado al considerarlas en términos absolutos. Las importaciones chinas se redujeron un 3 % durante el período considerado. No obstante, la conclusión sobre el volumen de las importaciones chinas ha de situarse en un contexto de reducción global del consumo en el mercado de la Unión. El hecho de que las importaciones chinas se redujesen solo un 3 % en este período mientras el consumo global lo hizo un 29 % afectó claramente a su presencia en el mercado de la Unión. Por tanto, mantener estables las importaciones permitió a las importaciones chinas ganar cuota de mercado en un período en que otros operadores la perdieron.

(108) En cuanto a la evolución de los precios chinos, los precios medios de importación indicados en el considerando 73 del Reglamento provisional se basaban en estadísticas de Eurostat. Se han suscitado dudas sobre la exactitud de los precios medios de importación referentes a determinados Estados miembros, pero no se han confirmado cambios de las estadísticas oficiales. En cualquier caso, se recuerda que los datos de Eurostat se utilizaron solo para establecer las tendencias generales y que, incluso en el caso de que los precios de importación chinos debieran ajustarse al alza, la situación de perjuicio en su conjunto seguiría siendo la misma, con altos márgenes de subcotización y malbaratamiento. En este contexto, debe señalarse que no se utilizaron los datos de Eurostat para calcular tanto el perjuicio como los márgenes de dumping. Para determinar los márgenes solo se utilizaron datos verificados procedentes de empresas visitadas. Por tanto, incluso si se hallasen discrepancias con las estadísticas, ello no influiría en los márgenes difundidos.

▼B

(109) No puede sostenerse la alegación de que los servicios de la Comisión no tuvieron en cuenta los datos de Eurostat a partir de 2010, ya que la cifra correspondiente al PI incluyó el primer trimestre de 2010. En cuanto a los trimestres segundo a cuarto de 2010, debe señalarse que estas cifras se refieren al período posterior al PI, que no deben tenerse en cuenta. Por otra parte, incluso si debieran tenerse en cuenta, las estadísticas de las importaciones muestran que los precios de las importaciones procedentes de terceros países también aumentaron, lo que indica que se trata de una tendencia general que no se circunscribe específicamente a las importaciones chinas.

3. **Subcotización de los precios**

(110) Se recuerda que, en la fase provisional, como se expuso en el considerando 76 del Reglamento provisional, la subcotización se definió como la media ponderada de los precios de venta cobrados por los productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados a precio de fábrica, comparada con los correspondientes precios medios ponderados de las importaciones procedentes de China cobrados al primer cliente independiente del mercado de la Unión, establecidos a partir del precio cif con los ajustes correspondientes para tener en cuenta los derechos de aduana, los costes posteriores a la importación y la fase comercial.

(111) Una parte alegó que los cálculos del precio de exportación comunicados a las partes no se correspondían con la explicación del considerando 76 del Reglamento provisional. Tras la verificación de la alegación, se confirmó que se había producido un error en el texto de dicho considerando. Efectivamente, en la fase provisional se aplicó el ajuste de la fase comercial a los precios de venta franco fábrica que los productores de la Unión aplican a los clientes no vinculados en el mercado de la Unión, y no se aplicó ningún ajuste por costes posteriores a la importación en el cálculo del precio medio de exportación. En la fase definitiva, los precios cif en frontera de la Unión de los productores exportadores del país afectado fueron ajustados en concepto de derechos aduaneros y de costes posteriores a la importación (costes en puerto de la Unión por gastos de importación, transporte y almacén que los importadores soportan antes de la reventa) a partir de la información proporcionada por los importadores no vinculados que cooperaron.

(112) Otra parte alegó que, si se los ajustase a la baja para tener en cuenta el coste de la distribución/mercadotecnia, los precios serían similares a los de las exportaciones chinas. No obstante, el cálculo provisional ya incluía estos ajustes. Por consiguiente, se rechazó esta alegación por considerarse infundada.

(113) La investigación constató niveles de subcotización situados entre el 43,2 % y el 55,7 %, lo que difiere ligeramente de lo que se halló provisionalmente (véase el considerando 77 del Reglamento provisional). Este cambio se debe al cálculo de un nuevo valor cif para el productor exportador mencionado en los considerandos 83 a 85, y al cálculo de un precio de exportación cif individual para el productor exportador Kito Group, mencionado en el considerando 51.

▼B

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

(114) Ante la falta de observaciones o constataciones sobre las importaciones procedentes de terceros países distintos de China, se confirman las conclusiones de los considerandos 78 y 80 del Reglamento provisional.

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

5.1. *Indicadores macroeconómicos*

5.1.1. Producción, capacidad y utilización de la capacidad

(115) Ante la falta de observaciones o constataciones sobre la producción, la capacidad y la utilización de la misma, se confirman las conclusiones de los considerandos 84 a 85 del Reglamento provisional.

5.1.2. Volúmenes de ventas y cuota de mercado

(116) Ante la falta de observaciones o constataciones sobre volúmenes de ventas y cuota de mercado, se confirman las conclusiones de los considerandos 86 a 87 del Reglamento provisional.

5.1.3. Empleo y productividad

(117) Ante la falta de observaciones o constataciones sobre empleo y productividad, se confirman las conclusiones de los considerandos 88 a 89 del Reglamento provisional.

5.1.4. Magnitud del margen de dumping

(118) Los márgenes de dumping se indican en los considerandos 88 a 93. Se confirma que todos los márgenes establecidos están significativamente por encima del nivel mínimo. Habida cuenta de los volúmenes y de los precios de las importaciones objeto de dumping, se confirma que la incidencia del margen real de dumping no puede considerarse insignificante.

5.2. *Indicadores microeconómicos*

5.2.1. Existencias

(119) Una parte puso en duda la corrección de los datos proporcionados en los considerandos 93 a 95 del Reglamento provisional. La parte alegó que el valor de las existencias expresado en porcentaje de la producción a lo largo de todo el período considerado era considerablemente inferior al recogido en el cuadro 10 de dicho Reglamento. Se revisaron dichos cálculos y se halló que solo los datos expresados como porcentaje correspondientes a 2009 y al PI se habían calculado erróneamente, y que en dichos períodos el porcentaje de existencias era ligeramente superior al que se había indicado. En el cuadro 1 del presente Reglamento figura una versión correcta de este cálculo.

(120) La misma parte alegó que, si la industria de la Unión se vio obligada a aumentar sus existencias hasta seis meses de producción, como figura en el considerando 94 del Reglamento provisional, ello representaría un porcentaje de existencias del 50 % con respecto a la producción total y no un 59 % como figura en el cuadro 10 del Reglamento provisional.

▼B

(121) A este respecto, debe destacarse que los análisis efectuados en los considerandos 93 y 94 del Reglamento provisional eran complementarios pero no idénticos. En el primer análisis se mostraba el porcentaje de existencias de las empresas incluidas en la muestra medido en metros cuadrados en comparación con la producción de las empresas incluidas en la muestra, también expresada en metros cuadrados (61 % durante el PI). En el segundo análisis, también en el caso de las empresas incluidas en la muestra, se mostraba el número de meses de producción almacenada en relación con los 12 meses del año (50 % durante el PI).

(122) Otros análisis permitieron mejorar la evaluación de la evolución con respecto al número de meses de producción que se estaba almacenando. A este respecto, en 2007 los productores incluidos en la muestra almacenaron aproximadamente cinco meses de producción (un 43 %) pero la presión de las importaciones objeto de dumping los obligó a aumentar las existencias a más de siete meses de producción (lo que corresponde al 61 % de la producción anual total) durante el PI. En el cuadro 1 se indican los volúmenes de las existencias también en forma del número de meses con respecto a la producción anual.

(123) *Cuadro 1*

Existencias

	2007	2008	2009	PI
Existencias (miles de m^2)	48 554	50 871	39 689	41 887
Índice (2007 = 100)	100	105	82	86
Existencias como % de la producción	43 %	49 %	56 %	61 %
Índice (2007 = 100)	100	113	130	142
Número de meses almacenados con respecto a la producción anual	5,2	5,9	6,7	7,4
Índice (2007 = 100)	100	113	130	142
Porcentaje de meses almacenados (base 12 meses)	43 %	49 %	56 %	61 %

(124) Por tanto, se confirma la conclusión de que la tendencia de las existencias muestra una situación de perjuicio.

5.2.2. Precios de venta

(125) Una parte interesada, como ya se ha mencionado en el considerando 20, puso en duda las constataciones expuestas en los considerandos 96 a 99 del Reglamento provisional sobre los precios de venta de la industria de la Unión, alegando que, al determinar el precio unitario de la Unión, la Comisión no había incluido a productores de Polonia y la República Checa, y que dichas constataciones no concordaban con datos públicos reales.

(126) En cuanto a esta alegación, se efectuó una simulación incluyendo los precios de venta registrados en Polonia, que suponen aproximadamente el 10 % del total de la producción de la Unión. No se efectuó ninguna simulación para la República Checa, cuya producción supone menos del 3 % del total de la producción de la

▼B

Unión. La simulación mostró que las constataciones finales no cambiaban de manera significativa, incluso teniendo en cuenta los precios polacos. Finalmente, con arreglo a su metodología, la Comisión calculó los precios de venta de la industria de la Unión después de haber efectuado los ajustes pertinentes para obtener los precios para el primer cliente independiente, con el fin de garantizar la comparabilidad con los precios de venta chinos.

(127) Una parte interesada alegó que el razonamiento del considerando 97 del Reglamento provisional, en el que se explica que la industria de la Unión se vio obligada a vender cantidades más bajas y una mayor variedad del producto, era incorrecto, ya que la industria de la Unión, en tal caso, debería haber perdido mucho más que un 2 % de cuota de mercado.

(128) Es preciso señalar que centrarse en ventas de lotes más pequeños no conlleva necesariamente la pérdida de una mayor cuota de mercado. En primer lugar, no se ha eliminado completamente a la industria de la Unión del mercado de grandes lotes uniformes del producto, a pesar de que la presión de las importaciones chinas a bajo precio es particularmente intensa en dicho sector. En segundo lugar, la industria de la Unión pudo mantener su presencia en el conjunto del mercado mediante una reducción de sus precios de venta y la producción de una gama de productos más costosa, lo que conllevó una reducción de la rentabilidad, como se mencionó en el considerando 100 del Reglamento provisional. Por tanto, el hecho de que la industria de la Unión no perdiera una parte más grande de mercado se explica por la decisión de mantener una presencia en el mercado pese a la presión china sobre los precios.

5.2.3. Rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de la inversión y salarios

(129) Una parte alegó que existen grandes diferencias de rentabilidad entre las empresas grandes y las pequeñas. Por ello, se alegó que no se podía considerar que la rentabilidad media fuera representativa, ya que la muestra solo contenía datos procedentes de una gran empresa.

(130) Otra parte alegó que los grandes productores de la Unión se hallan en una buena situación financiera. La misma parte alegó que, dado que no había pérdidas incluso añadiendo a las pequeñas empresas en el margen de beneficios medio de la industria de la Unión, como figura en el considerando 101 y en el cuadro 12 del Reglamento provisional, no podía demostrarse la existencia de un perjuicio global.

(131) Es preciso señalar que, para garantizar la congruencia de las constataciones con la representatividad de la muestra, se ponderaron todos los factores de perjuicio (incluido el beneficio) con respecto a la proporción de cada segmento en la producción total de la Unión. Por otra parte, se confirma la representatividad de la gran empresa con respecto a la situación del segmento mayor. Por tanto, los indicadores globales obtenidos del análisis de las empresas incluidas en la muestra son representativos de la situación del conjunto de la industria de la Unión, por lo que ha de rechazarse la alegación anterior.

▼B

(132) En relación con la alegación de que las grandes empresas no sufrieron perjuicio, es preciso señalar que, con arreglo al artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, el análisis debe efectuarse en relación con la industria de la Unión en su conjunto y no con determinados grupos o tipos de empresas. Como se ha mencionado en el considerando 130, el hecho de que no se sufrieran pérdidas en el PI no significa *per se* que no se haya producido un perjuicio.

5.2.4. Coste de producción

(133) Una parte interesada puso en duda la conclusión de que el coste de producción de la industria de la Unión había aumentado un 14 % debido a la aumento de las existencias y al cambio en la gama de productos. Según esta parte, esta conclusión no sería cierta debido a que el volumen de las existencias y la gama de productos no forman parte del coste de producción.

(134) Es preciso rechazar esta alegación, ya que un gran volumen de existencias supone un coste financiero considerable, que se incluye en el análisis de los costes de producción. Por otra parte, cambiar repetidamente la gama de productos conlleva costes de producción adicionales, ya que el productor ha de revisar frecuentemente los procesos de fabricación: Esta operación puede ser costosa debido a que provoca tiempos muertos y una utilización insuficiente de la maquinaria.

6. **Conclusión sobre el perjuicio**

(135) Una parte interesada puso en duda la conclusión del considerando 107 del Reglamento provisional, según la cual la reducción del consumo había afectado negativamente a la industria de la Unión. Según esta parte, no pudo producirse perjuicio por la reducción del consumo, ya que la cuota global de mercado siguió siendo la misma.

(136) En cuanto a la observación sobre la estabilidad y la cuota de mercado de los productores de la Unión pese a la reducción del consumo, es preciso señalar que la cuota de mercado no es el único indicador pertinente del perjuicio. Los productores de la Unión consiguieron conservar su cuota en el mercado de la Unión solamente a costa de la rentabilidad, que se redujo durante el período considerado. Por tanto, no puede concluirse que la estabilidad de la cuota del mercado de los productores de la Unión excluya la existencia de perjuicio.

(137) A la vista de lo anterior, se confirman las conclusiones sobre el perjuicio establecidas en los considerandos 107 a 111 del Reglamento provisional.

E. **CAUSALIDAD**

(138) La Comisión recibió observaciones sobre las conclusiones provisionales relativas a la causalidad. Dichas observaciones reiteraban los comentarios que ya se habían abordado en los considerandos 128 a 132 del Reglamento provisional relativos al perjuicio autoinfligido. No se presentó ninguna prueba que permitiese modificar las conclusiones provisionales. Por lo tanto, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 135 y 136 del Reglamento provisional.

▼B

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

(139) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, en la fase provisional se examinó si las importaciones objeto de dumping del producto afectado originario de la República Popular China habían causado a la industria de la Unión un perjuicio importante.

(140) Algunas partes alegaron que la caída de la producción y las ventas de la industria de la Unión era el resultado de la disminución del consumo. También se alegó que los efectos de las importaciones chinas deben de haber tenido un carácter limitado dado que la cuota de mercado China solo aumentó un 1,6 %, y de este porcentaje no más de un 1 % podría estar relacionado con la cuota de mercado de la industria de la Unión.

(141) En este contexto, se recuerda que la investigación constató que el aumento de la cuota de mercado de las importaciones chinas coincide con la reducción de los beneficios de la industria de la Unión y con el aumento de los volúmenes de las existencias. Por otra parte, no solo el aumento de la cuota de mercado presionó a la industria de la Unión, sino también, y con mayor intensidad, el comportamiento a la hora de establecer los precios y el alto grado de subcotización de los productores exportadores chinos.

(142) Como se recordó en el considerando 113, la investigación puso de manifiesto niveles significativos de subcotización de los precios. También mostró que la industria de la Unión y los importadores vendían en gran medida a los mismos clientes, lo que significa que la industria de la Unión competía directamente con las importaciones objeto de dumping para conseguir pedidos.

(143) Globalmente, esto muestra que fue la presión de los precios y no solo los volúmenes de las importaciones lo que provocó la caída de la rentabilidad de la industria de la Unión y el deterioro de la mayoría de los indicadores de perjuicio.

2. **Falta de competencia entre las baldosas producidas en la Unión y las baldosas objeto de dumping importadas de China**

(144) Varias partes interesadas alegaron que las importaciones de baldosas de cerámica procedentes de China no podían haber causado perjuicios a la industria de la Unión porque no son comparables. En este contexto se alegó que las baldosas de cerámica procedentes de China abastecen el mercado de productos homogéneos, mientras que la industria de la Unión produce por pedidos, en lotes más pequeños. También se alegó que la industria china y la industria de la Unión no compiten debido a que la industria china desarrolla su actividad en el segmento bajo a medio, mientras que la industria de la Unión lo hace en el segmento medio a alto. El carácter limitado de la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión fue citado como prueba al respecto.

(145) Aunque no se han aportado pruebas materiales que corroboren las alegaciones anteriores, se examinó atentamente si las importaciones chinas competían de hecho con las baldosas producidas en la Unión.

▼B

(146) En este contexto, debe señalarse que la Comisión realizó comparaciones muy detalladas, distinguiendo entre cientos de distintos tipos de baldosas. En este caso, la investigación mostró la existencia de un nivel significativo de tipos de baldosas de la industria del Unión y de los exportadores que se correspondían. Esto muestra claramente que la industria de la Unión y las importaciones chinas compiten en términos de tipos del producto. También se recuerda que en la investigación se determinó que la industria de la Unión y los productores exportadores compiten directamente, ya que comparten la misma base de clientes.

(147) Con respecto a la alegación de que las baldosas de cerámica procedentes de China abastecen al mercado de productos homogéneos mientras que la industria de la Unión produce por pedidos, en lotes más pequeños, se recuerda (véase el considerando 95 del Reglamento provisional) que fue precisamente la presión de las importaciones chinas lo que obligó a la industria de la Unión a cambiar a lotes más pequeños de productos con una mayor variedad de colores y de tamaños. La industria de la Unión aún está presente en todos los segmentos del mercado y, a diferencia de lo que se ha alegado antes, la pauta que muestra que la industria de la Unión tenía que centrarse en tipos de productos específicos debe considerarse un indicio de que se estaba produciendo una competencia directa.

(148) A la vista de lo anterior, el argumento de que las importaciones chinas no perjudicaron a la industria de la Unión ya que no competían, no puede sostenerse.

3. **Efectos de otros factores**

3.1. *Incidencia de las importaciones de otros terceros países*

(149) Algunas partes alegaron que el impacto de las importaciones turcas debía considerarse significativo. En términos de precios, una parte puso en duda la conclusión de que el aumento del 19 % de los precios turcos fue sustancial.

(150) Este argumento se debatió en el considerando 118 del Reglamento provisional, y no se han hallado nuevas pruebas que puedan invalidar la conclusión alcanzada en la fase provisional. En este contexto, se confirma que el aumento del 19 % de los precios turcos debe considerarse sustancial. Por otra parte, se recuerda que, como se ha indicado en el considerando 41, no hay pruebas de la existencia de importaciones objeto de dumping procedentes de dicho país que perjudicasen a la industria de la Unión, por lo que este argumento no puede sostenerse.

3.2. *Incidencia de una reducción del consumo*

(151) Una parte interesada alegó que la reducción del consumo afectaba principalmente a España e Italia, donde supuestamente el perjuicio era más patente. En cambio, el principal destino de las exportaciones chinas fueron los Estados miembros del norte, que no mostraron ninguna reducción del consumo y donde supuestamente los productores de la Unión fueron menos perjudicados. La misma parte también alegó que la industria española de las baldosas de cerámica se había recuperado en 2010, lo que muestra que no hay una relación entre las exportaciones chinas y las cifras de producción y venta de la industria de la Unión.

(152) Una parte alegó que el aumento de las existencias registrado por la industria de la Unión debe atribuirse a una caída del consumo en la Unión y no a las importaciones chinas objeto de dumping.

▼B

(153) Las alegaciones de que los Estados miembros del norte no se vieron afectados por la reducción del consumo y de que las importaciones procedentes estaban destinadas solo al norte de Europa no estaban corroboradas por pruebas documentadas. Por el contrario, los datos procedentes de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra muestran que estas ventas están distribuidas por igual por toda la Unión. Por otra parte, España e Italia conjuntamente suponen el 28 % de estas ventas, solo ligeramente por debajo de las ventas a Alemania (32 %). Con este argumento se rechazaron las alegaciones.

(154) Con respecto a la alegación de que el aumento de las existencias registrado por la industria de la Unión debería atribuirse a la caída en el consumo de la Unión, la Comisión recuerda el razonamiento expuesto en el considerando 108 del Reglamento provisional, a saber, que la presión de las importaciones chinas fue muy intensa especialmente en el sector de las ventas de grandes lotes, lo que incidió claramente en las existencias de los productores de la Unión. El crecimiento del índice de existencias en el período considerado no puede explicarse exclusivamente por la dificultad a la hora de vender los productos, sino también por la necesidad de disponer en las existencias de una variedad de productos muy grande. Por tanto, se confirma la conclusión del efecto perjudicial de las importaciones chinas en las existencias.

3.3. *Incidencia de la crisis económica*

(155) Varias partes interesadas opinaban que la crisis económica era la causa real de las dificultades que afrontaba la industria de la Unión. Esto se evidenció por el hecho de que el principal deterioro se produjo entre 2008 y 2009, es decir, en el año en el que la crisis se manifestó, mientras que la tendencia fue menos acusada en el período posterior. También se señaló que el período considerado incluía los picos alto y bajo de un ciclo, en el que el punto alto se caracterizaba por el desarrollo del sector de la construcción y el punto bajo por la crisis financiera y la reducción de las exportaciones debido a la creación de nuevos sitios de producción en países del tercer mundo.

(156) Tras la divulgación final, una parte interesada alegó que el deterioro de una serie de indicadores de perjuicio se debía a la crisis económica y no a las importaciones objeto de dumping. Según esta parte, el efecto de la recesión fue aumentar la demanda de grandes volúmenes de productos a bajo precio. Por tanto, la industria de la Unión tuvo que centrarse más en la producción para pedidos de grandes volúmenes, segmento en el que los chinos ya estaban presentes, lo que supuso un aumento de las existencias. Por otra parte, la recesión supuestamente provocó inflación en la Unión, que fue comparativamente más elevada que en China, lo que acarreó el aumento de los costes de producción de los productores de la Unión, lo cual, a su vez, supuestamente condujo a la industria de la Unión a vender a precios inferiores al coste de producción.

(157) Otra parte alegó que el beneficio de la industria de la Unión había aumentado significativamente en el último trimestre del PI, lo que mostraba que la industria de la Unión se había recuperado de la crisis económica. Esta parte solicitó que el beneficio correspondiente al PI se indicase por trimestres, lo que probablemente indicaría una rentabilidad significativamente mayor hacia el final del PI.

▼B

(158) El hecho de que la ralentización económica afectó a los resultados de la industria de la Unión ya se reconoció en el considerando 120 del Reglamento por el que se aplican las medidas provisionales. En este contexto, debe recordarse que, para determinar la causalidad, la norma jurídica correspondiente establece que es necesario que las importaciones objeto de dumping hayan provocado un perjuicio importante a la industria de la Unión. No obstante, no es necesario que las importaciones objeto de dumping sean la única causa del perjuicio.

(159) Por otra parte, la investigación mostró que la tendencia china de aumento de las exportaciones podría continuar a pesar de la crisis económica. De hecho, China fue el único agente del mercado que fue capaz de mantener su cuota de mercado en una situación económica difícil.

(160) En cuanto al cambio estructural en la demanda en la Unión mencionado en el considerando 156, no se presentó ninguna prueba que apoyase esta alegación. Por el contrario, se recuerda que, como se explicó en el considerando 106 del Reglamento provisional, la investigación mostró que la industria de la Unión tuvo que cambiar su gama de productos aumentando los tipos, colores y tamaños, y tuvo que aumentar sus existencias para poder reaccionar en breve plazo de tiempo a pedidos muy específicos. Por consiguiente, es preciso rechazar esta alegación.

(161) En cuanto al impacto de la inflación en los costes de producción, se observa que la tasa de inflación en la Unión no fue por término medio superior a la de China durante el período considerado, por lo que no puede explicar las dificultades de los productores de la Unión para vender a precios sostenibles. Además, dado el nivel de subcotización, no se puede concluir que la industria de la Unión ejerció una presión a la baja sobre los precios de importación chinos. A la vista de lo que antecede, hubo que rechazar la alegación formulada por esta parte.

(162) Por otra parte, en cuanto a la situación de la industria de la Unión, se recuerda que el Reglamento provisional (considerando 126) mostró que el enérgico comportamiento a la hora de establecer los precios de los exportadores chinos afectó a la rentabilidad de la industria de la Unión en el período considerado ya antes de la ralentización económica mundial. Esto muestra que, incluso en ausencia de crisis, la presión de las importaciones a bajo precio procedentes de China por sí sola bastaba para provocar un perjuicio importante a la industria de la Unión.

(163) Este hecho, considerando conjuntamente con los precios objeto de dumping, refuerza la conclusión de que la ralentización económica no invalida el nexo causal entre las exportaciones chinas y el perjuicio a la industria de la Unión.

(164) La solicitud de que se indique el beneficio correspondiente al PI por trimestres no se consideró pertinente en la actual investigación, debido a que, incluso si se produjera una mejora más acusada de la rentabilidad, esta debería compararse con el objetivo de beneficio del 3,9 %.

▼B

3.4. *Incidencia del fracaso de la industria de la Unión a la hora de reestructurarse*

(165) Una parte interesada alegó que el perjuicio a los productores de la Unión debería atribuirse a su fracaso a la hora de reestructurarse, ya que la contracción del mercado del 29 % solo se afrontó con una disminución de la capacidad del 7 % y una reducción del empleo del 16 %.

(166) En este sector, la eliminación de capacidad de producción es un proceso difícil, ya que la recuperación de la capacidad en caso de una posible recuperación del mercado es muy costosa para los productores. La reducción del empleo constatada el período afectado fue de la misma magnitud que la reducción del mercado. La tendencia del empleo no tiene por qué reflejar perfectamente la tendencia de la producción, ya que no todos los puestos de trabajo están directamente vinculados a la producción en sí. En conclusión, el hecho de que la reducción de la capacidad y de la mano de obra en la industria no se ajuste exactamente a la contracción del mercado no indica un fracaso a la hora de reestructurarse. Por tanto, contrariamente a las alegaciones y teniendo en cuenta la estructura de la industria, una reducción del 7 % de la capacidad y del 16 % del empleo debe considerarse importante.

3.5. *Efecto de los resultados de la industria de la Unión en los mercados de exportación*

(167) Una parte interesada alegó que la reducción de las ventas de exportación de la industria de la Unión se debía a los altos precios y no al efecto de las exportaciones chinas.

(168) Con respecto a esta alegación, se recuerda que la actividad exportadora de la industria de la Unión se ha recuperado después de la crisis económica. Por tanto, no puede aceptarse la alegación de que la actividad exportadora habría tenido un efecto desfavorable significativo en los resultados de la industria de la Unión.

4. **Conclusión sobre la causalidad**

(169) Ninguno de los argumentos presentados por las partes interesadas es capaz de demostrar que el impacto de otros factores distintos de las importaciones a precio de dumping procedentes de China fuera de tal magnitud como para invalidar el vínculo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio constatado. Por tanto, se confirman las conclusiones relativas a la causalidad del Reglamento provisional.

F. **INTERÉS DE LA UNIÓN**

(170) A la vista de las observaciones de las partes, la Comisión efectuó más análisis de todos los argumentos relativos al interés de la Unión. Se han examinado todas las cuestiones y se han confirmado las conclusiones del Reglamento provisional.

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

(171) A falta de observaciones sobre el interés de la industria de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 137 a 141 del Reglamento provisional.

▼B

2. **Interés de los importadores**

(172) Una parte alegó que la aplicación de medidas amenazaba la existencia económica de los importadores, ya que solo serían capaces de repercutir parcialmente los costes extra a sus clientes.

(173) Tras la difusión final, dos partes se opusieron a la conclusión de que los importadores podían pasar fácilmente de los proveedores chinos a otros proveedores, en particular debido a que las cantidades y los precios no eran comparables.

(174) En cuanto a esta alegación, se recuerda que una gran parte de las exportaciones no se ve afectada por derechos, ya que no es de origen chino. Las características del producto, que se produce en todo el mundo con calidades comparables, sugiere que estos productos son intercambiables y que, por tanto, se dispone de una serie de fuentes alternativas, pese a las alegaciones efectuadas. Incluso en el caso de los importadores que recurren a las importaciones chinas, que la investigación halló que eran objeto de dumping y que se vendían a precios que subcotizaban significativamente los de los productos originarios de la Unión, la investigación halló que los importadores pueden aplicar a sus precios de venta márgenes superiores al 30 %. Esto, además del hecho de que se haya constatado que los importadores han obtenido beneficios de alrededor del 5 % y la posibilidad de la que disponen de repercutir a sus clientes, al menos parcialmente, los posibles aumentos de costes, sugiere que son capaces de asumir el impacto de las medidas.

(175) Por otra parte, como se concluyó en el considerando 144 del Reglamento provisional, la aplicación de medidas no impediría a los importadores de la Unión aumentar sus importaciones a partir de las demás fuentes no objeto de dumping tanto de la Unión como de terceros países.

(176) Un importador alegó que los precios chinos de un determinado tipo de producto eran superiores a los de la industria de la Unión, por lo que las medidas no permitirían exportar este tipo de producto concreto en el futuro.

(177) Esta alegación no se vio respaldada por pruebas. Por otra parte, según la información disponible, este tipo de producto solo representa una pequeña parte del mercado, por lo que no afectaría significativamente al abastecimiento en el mercado de la Unión. Por tanto, se rechazó esta alegación.

3. **Interés de los usuarios**

(178) Algunas partes interesadas alegaron que el impacto sobre los consumidores sería considerable. En particular, se alegó que incluso el aumento mínimo de los precios del 32,3 % impedirá que los clientes efectúen compras de calidad. También se alegó que, aunque pueda ser cierto que el impacto en los grandes establecimientos diversificados de bricolaje pueda ser limitado, las pequeñas tiendas especializadas se verían afectadas considerablemente.

(179) En cuanto al impacto en los usuarios finales, la Comisión confirma sus conclusiones provisionales expuestas en los considerandos 152 y 153 del Reglamento por el que aplica los derechos provisionales, a saber, que el efecto en los precios tendrá un carácter limitado.

▼B

(180) El sector de la construcción, gran cliente de los productores de baldosas de cerámica, decidió no colaborar en la investigación. Tras la aplicación de las medidas provisionales, se invitó de nuevo a la Federación Europea de la Industria de la Construcción (FIEC) a que proporcionase estadísticas que mostrasen hasta qué punto, en su caso, se vería afectada por la aplicación de medidas. La FIEC confirmó que, aunque no se disponía de información directa, el impacto en los costes de las medidas en el conjunto de su actividad era muy bajo. También explicó que el escaso interés mostrado por sus miembros debía interpretarse como un respaldo a la propuesta de la Comisión.

(181) Finalmente, en cuanto a las pequeñas tiendas especializadas, la Comisión no pudo obtener datos concluyentes que pudiesen confirmar la magnitud ni el alcance del impacto de la medida antidumping. Al igual que en el caso de los importadores, debe recordarse que en la Unión y en muchos terceros países que no practican el dumping se fabrican baldosas de cerámica; por tanto, puede excluirse que se produzca un riesgo grave de escasez de suministro en el caso de las tiendas minoristas.

4. **Interés de los consumidores finales**

(182) Se realizaron esfuerzos para obtener de los consumidores una evaluación de impacto más detallada. La investigación mostró que el impacto probablemente tendrá un carácter limitado.

(183) En primer lugar, el valor absoluto de las medidas se calcula sobre el precio de importación, por lo tanto, sobre una base mucho más baja que el precio de venta al público final del producto afectado. Este valor puede diluirse en las distintas fases (importadores, mayoristas y minoristas) previas al cliente final. Incluso en el caso de que los importadores y los intermediarios transfiriesen la totalidad del derecho a los clientes, se recuerda que en el mercado hay una gran oferta de productos no sujetos a medidas, fabricados tanto por productores de la Unión como de terceros países.

(184) La Comisión calculó el impacto de los derechos antidumping en los precios para los consumidores valorando el importe de los derechos que han de abonarse, con arreglo a las importaciones efectivas procedentes de China, y asignando este importe directamente a los consumidores, suponiendo que los importadores, los mayoristas y los minoristas repercutirán todo el coste adicional en los consumidores finales. El impacto en los costes así calculado ese significativamente inferior a 0,5 EUR por m^2. Se recuerda que, en el Reglamento provisional, se concluyó que el consumo anual medio per cápita era de 2,2 m^2 en la Unión. Dado el bajo impacto del derecho por metro cuadrado, el aumento de los costes probablemente tendrá un carácter limitado, incluso en el caso de que el consumidor tuviera que comprar una cantidad considerable del producto afectado para obras de construcción o de renovación.

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

(185) Cabe esperar que los efectos de la aplicación de medidas ayuden a la industria de la Unión, con los consiguientes efectos beneficiosos en las condiciones competitivas en el mercado de la Unión y la reducción de la amenaza de cierres y reducciones de plantilla.

▼B

(186) Por otra parte, cabe esperar que la aplicación de las medidas tenga un impacto limitado en los usuarios/importadores, que podrían abastecerse gracias a una gran variedad de proveedores del mercado de la Unión y de otros terceros países.

(187) Habida cuenta de lo anterior, no se puede concluir que la aplicación de medidas iría en contra del interés de la Unión.

G. **Medidas definitivas**

1. **Nivel de eliminación del perjuicio**

1.1. *Comunicación de información*

(188) Dos partes interesadas alegaron que la Comisión debería haber comunicado el margen de subcotización en el Reglamento provisional, y una de ellas alegó que el no haber comunicado estos datos supuso que las partes interesadas no pudieron evaluar si se había aplicado correctamente la norma del derecho inferior.

(189) En respuesta a lo anterior, a continuación figuran los márgenes provisionales:

Empresa	Margen de perjuicio
Group Wonderful	52,6 %
Group Xinruncheng	95,8 %
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd	72,1 %
Heyuan Becarry Ceramic Co. Ltd	73,9 %
Todos los demás productores que cooperaron	66,0 %
Residual	95,8 %

1.2. *Margen de perjuicio*

(190) Una parte alegó que la Comisión utilizó un planteamiento incoherente para determinar el perjuicio y que debería haber basado sus conclusiones en la media ponderada de los datos del conjunto de la industria.

(191) Con respecto a esta alegación, se señala que las constataciones sobre el nivel de eliminación del perjuicio se basan en datos específicos de empresas que han sido verificados, que se consideraron la base más fiable para tener en cuenta a todos los hechos pertinentes a efectos de comparación. En consecuencia, hubo que rechazar esta alegación.

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

(193) Con el fin de determinar el nivel de estos derechos, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(194) Se consideró, por lo tanto, adecuado calcular el margen de subcotización sobre la base de los precios determinados a partir de los datos presentados por los productores de la Unión y por los exportadores chinos.

▼B

(195) Al calcular el importe del derecho antidumping necesario para eliminar los efectos del dumping perjudicial, se consideró que el derecho debía calcularse de forma que permitiese a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y lograr un beneficio razonable. Se consideró que este beneficio razonable, antes de impuestos, debía ser el conseguido por una industria de este tipo en condiciones normales de competencia, a saber, sin importaciones objeto de dumping, con las ventas del producto similar en la Unión. Este beneficio se evaluó con respecto a la rentabilidad del 3,9 % que la industria de la Unión consiguió en 2007, tal como se expone en el cuadro 12 del Reglamento provisional.

(196) Los márgenes de perjuicio establecidos son los siguientes:

Empresa	Margen de perjuicio
Group Wonderful	58,5 %
Group Xinruncheng	82,3 %
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd	66,6 %
Heyuan Becarry Ceramic Co. Ltd	58,6 %
Todos los demás productores que cooperaron	65,0 %
Residual	82,3 %

(197) Se señala que el margen de perjuicio correspondiente a todos los demás productores que cooperaron se determinó sin usar datos del Kito Group, ya que dicho grupo no formaba parte de la muestra, y para ser coherente con cómo se calcula el margen de dumping correspondiente a todos los demás productores que cooperaron (véase el artículo 9, apartado 6, primera frase, del Reglamento de base). A efectos de la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base, como se ha mencionado en el considerando 54, al Kito Group le corresponde el margen residual de perjuicio.

(198) Cabe señalar también que los márgenes de subcotización son superiores a los márgenes de dumping establecidos en los considerandos 88 a 93 y, por tanto, el margen de dumping debería servir de base para establecer el nivel del derecho de conformidad con la regla del derecho inferior.

(199) Para garantizar la igualdad de trato entre cualquier nuevo productor exportador y las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra, mencionadas en el anexo I del presente Reglamento, debe disponerse que el derecho medio ponderado impuesto a estas últimas empresas se aplique a todo nuevo productor, que, de otro modo, no tendría derecho a una reconsideración de conformidad con el artículo 11, apartado 4, del Reglamento de base, disposición que no es de aplicación si se ha recurrido al muestreo.

2. **Declaración en aduana**

(200) Las estadísticas del producto afectado se expresan frecuentemente en metros cuadrados. No obstante, la nomenclatura combinada, establecida en el anexo I del Reglamento (CEE) nº 2658/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, relativo a la nomenclatura

▼B

arancelaria y estadística y al arancel aduanero común ([1]), no contiene ninguna alusión a esta unidad suplementaria en el caso del producto afectado. Por tanto, para las importaciones es necesario prever la introducción en la declaración de despacho a libre práctica no solo del peso en kg o toneladas, sino también el número de metros cuadrados del producto afectado.

3. **Percepción definitiva del derecho provisional**

(201) Teniendo en cuenta la amplitud de los márgenes de dumping constatados y el nivel del perjuicio causado a la industria de la Unión, se considera necesario percibir definitivamente los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido en el Reglamento provisional.

(202) Si los derechos definitivos son más elevados que los derechos provisionales, solo se percibirá definitivamente el importe de los derechos provisionales depositados, y aquella parte de los importes depositados que exceda del tipo definitivo de los derechos antidumping será liberada.

4. **Forma de las medidas**

(203) Una parte interesada sugirió que las medidas adopten la forma de un precio mínimo de importación en lugar de derechos *ad valorem*. Sin embargo, el precio mínimo de importación no es adecuado en el caso del producto afectado, ya que existe una multitud de tipos de producto, cuyos precios varían considerablemente, lo que supone un riesgo importante de compensación cruzada. Además, cabe esperar que los tipos de producto evolucionen tanto en diseño como en acabado y que el precio mínimo de importación deje de proporcionar la base adecuada para el nivel del derecho. Por tanto, se rechaza la solicitud de aplicar medidas en forma de precio mínimo de importación.

(204) Otra parte solicitó que las medidas adoptasen la forma de cuotas de importación. No obstante, las cuotas de importación no son congruentes con el Reglamento de base ni con las normas internacionales suscritas. Por consiguiente, hubo que rechazar la solicitud.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo 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 definitivo aplicable al precio neto franco en frontera de la Unión, no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 y fabricados por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho	Código TARIC adicional
Dongguan City Wonderful Ceramics Industrial Park Co., Ltd; Guangdong Jiamei Ceramics Co. Ltd; Qingyuan Gani Ceramics Co. Ltd; Foshan Gani Ceramics Co. Ltd	26,3 %	B011

([1]) DO L 256 de 7.9.1987, p. 1.

▼B

Empresa	Derecho	Código TARIC adicional
Guangdong Xinruncheng Ceramics Co. Ltd	29,3 %	B009
Shandong Yadi Ceramics Co. Ltd	36,5 %	B010
Empresas indicadas en el anexo I	30,6 %	
Todas las demás empresas	69,7 %	B999

3. La aplicación de los tipos de derecho individuales especificados para las empresas a que se refiere el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el anexo II. De no presentarse dicha factura, se aplicará el derecho aplicable a todas las demás empresas.

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

Artículo 2

Se percibirán de manera definitiva los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido con arreglo al Reglamento (UE) nº 258/2011, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de baldosas de cerámica clasificadas 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, originarias de la República Popular China. Se liberarán los importes garantizados superiores a los derechos antidumping definitivos.

Artículo 3

En el caso de que un productor de la República Popular China aporte pruebas suficientes a la Comisión de que no exportó las mercancías descritas en el artículo 1, apartado 1, originarias de la República Popular China durante el período de investigación (del 1 de abril de 2009 al 31 de marzo de 2010), de que no está vinculado a un exportador o productor sujeto a las medidas aplicadas mediante el presente Reglamento, y de que no ha exportado efectivamente las mercancías afectadas ni ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión después del fin del período de investigación, el Consejo, por mayoría simple y a propuesta de la Comisión, previa consulta al Comité Consultivo, podrá modificar el artículo 1, apartado 2, a fin de atribuir a dicho productor el derecho aplicable a los productores que cooperaron no incluidos en la muestra, a saber, el 30,6 %.

Artículo 4

En caso de que se haya presentado una declaración de despacho a libre práctica en relación con los productos a que se refiereel artículo 1, se introducirá el número de metros cuadrados de los productos importados en el campo pertinente de la declaración.

Artículo 5

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente 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

PRODUCTORES CHINOS QUE COOPERARON EN LA INVESTIGACIÓN NO INCLUIDOS EN LA MUESTRA O A LOS QUE NO SE CONCEDIÓ TRATO INDIVIDUAL

Nombre	Código TARIC adicional
Dongguan He Mei Ceramics Co. Ltd	B132
Dongpeng Ceramic (Qingyuan) Co. Ltd	B133
Eagle Brand Ceramics Industrial (Heyuan) Co. Ltd	B134
Enping City Huachang Ceramic Co. Ltd	B135
Enping Huiying Ceramics Industry Co. Ltd	B136
Enping Yungo Ceramic Co. Ltd	B137
Foshan Aoling Jinggong Ceramics Co. Ltd	B138
Foshan Bailifeng Building Materials Co. Ltd	B139
Foshan Bragi Ceramic Co. Ltd	B140
Foshan City Fangyuan Ceramic Co. Ltd	B141
Foshan Gaoming Shuncheng Ceramic Co. Ltd	B142
Foshan Gaoming Yaju Ceramics Co. Ltd	B143
Foshan Guanzhu Ceramics Co. Ltd	B144
Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd	B145
Foshan Jiajun Ceramics Co. Ltd	B146
Foshan Mingzhao Technology Development Co. Ltd	B147
Foshan Nanhai Jingye Ceramics Co. Ltd	B148
Foshan Nanhai Shengdige Decoration Material Co. Ltd	B149
Foshan Nanhai Xiaotang Jinzun Border Factory Co. Ltd	B150
Foshan Nanhai Yonghong Ceramic Co. Ltd	B151
Foshan Oceanland Ceramics Co. Ltd	B152
Foshan Oceano Ceramics Co. Ltd	B153
Foshan Sanshui Hongyuan Ceramics Enterprise Co. Ltd	B154
Foshan Sanshui Huiwanjia Ceramics Co. Ltd	B155
Foshan Sanshui New Pearl Construction Ceramics Industrial Co. Ltd	B156
Foshan Shiwan Eagle Brand Ceramic Ltd	B157
Foshan Shiwan Yulong Ceramics Co. Ltd	B158
Foshan Summit Ceramics Co. Ltd	B159
Foshan Tidiy Ceramics Co. Ltd	B160
Foshan VIGORBOOM Ceramic Co. Ltd	B161
Foshan Xingtai Ceramics Co. Ltd	B162
Foshan Zhuyangyang Ceramics Co. Ltd	B163
Fujian Fuzhou Zhongxin Ceramics Co. Ltd	B164
Fujian Jinjiang Lianxing Building Material Co. Ltd	B165
Fujian Minqing Jiali Ceramics Co. Ltd	B166
Fujian Minqing Ruimei Ceramics Co. Ltd	B167

▼B

Nombre	Código TARIC adicional
Fujian Minqing Shuangxing Ceramics Co. Ltd	B168
Gaoyao Yushan Ceramics Industry Co. Ltd	B169
Guangdong Bode Fine Building Materials Co. Ltd	B170
Guangdong Foshan Redpearl Building Material Co. Ltd	B171
Guangdong Gold Medal Ceramics Co. Ltd	B172
Guangdong Grifine Ceramics Co. Ltd	B173
Guangdong Homeway Ceramics Industry Co. Ltd	B174
Guangdong Huiya Ceramics Co. Ltd	B175
Guangdong Juimsi Ceramics Co. Ltd	B176
Guangdong Kaiping Tilee's Building Materials Co. Ltd	B177
Guangdong Kingdom Ceramics Co. Ltd	B178
Guangdong Monalisa Ceramics Co. Ltd	B179
Guangdong New Zhong Yuan Ceramics Co. Ltd Shunde Yuezhong Branch	B180
Guangdong Ouya Ceramics Co. Ltd	B181
Guangdong Overland Ceramics Co. Ltd	B182
Guangdong Qianghui (QHTC) Ceramics Co. Ltd	B183
Guangdong Sihui Kedi Ceramics Co. Ltd	B184
Guangdong Summit Ceramics Co. Ltd	B185
Guangdong Tianbi Ceramics Co. Ltd	B186
Guangdong Winto Ceramics Co. Ltd	B187
Guangdong Xinghui Ceramics Group Co. Ltd	B188
Guangning County Oudian Art Ceramic Co. Ltd	B189
Guangzhou Cowin Ceramics Co. Ltd	B190
Hangzhou Nabel Ceramics Co. Ltd	B191
Hangzhou Nabel Group Co. Ltd	B192
Hangzhou Venice Ceramics Co. Ltd	B193
Heyuan Becarry Ceramics Co. Ltd	B194
Heyuan Wanfeng Ceramics Co. Ltd	B195
Hitom Ceramics Co. Ltd	B196
Huiyang Kingtile Ceramics Co. Ltd	B197
Jiangxi Ouya Ceramics Co. Ltd	B198
Jingdezhen Tidiy Ceramics Co. Ltd	B199
Kim Hin Ceramics (Shanghai) Co. Ltd	B200
Lixian Xinpeng Ceramic Co. Ltd	B201
Louis Valentino (Inner Mongolia) Ceramic Co. Ltd	B202
Louvrenike (Foshan) Ceramics Co. Ltd	B203
Nabel Ceramics (Jiujiang City) Co. Ltd	B204
▼M1	
Onna Ceramic Industries (China) Co., Ltd	B293
▼B	
Ordos Xinghui Ceramics Co. Ltd	B205

▼B

Nombre	Código TARIC adicional
Qingdao Diya Ceramics Co. Ltd	B206
Qingyuan Guanxingwang Ceramics Co. Ltd	B207
Qingyuan Oudian Art Ceramic Co. Ltd	B208
Qingyuan Ouya Ceramics Co. Ltd	B209
RAK (Gaoyao) Ceramics Co. Ltd	B210
Shandong ASA Ceramic Co. Ltd	B211
Shandong Dongpeng Ceramic Co. Ltd	B212
Shandong Jialiya Ceramic Co. Ltd	B213
Shanghai Cimic Tile Co. Ltd	B214
Sinyih Ceramic (China) Co. Ltd	B215
Sinyih Ceramic (Penglai) Co. Ltd	B216
Southern Building Materials and Sanitary Co. Ltd of Qingyuan	B217
Tangshan Huida Ceramic Group Co. Ltd	B218
Tangshan Huida Ceramic Group Huiquin Co. Ltd	B219
Tegaote Ceramics Co. Ltd	B220
Tianjin (TEDA) Honghui Industry & Trade Co. Ltd	B221
Topbro Ceramics Co. Ltd	B222
Xingning Christ Craftworks Co. Ltd	B223
Zhao Qing City Shenghui Ceramics Co. Ltd	B224
Zhaoqing Jin Ouya Ceramics Company Limited	B225
Zhaoqing Zhongheng Ceramics Co. Ltd	B226
Zibo Hualiansheng Ceramics Co. Ltd	B227
Zibo Huaruinuo Ceramics Co. Ltd	B228
Shandong Tongyi Ceramics Co. Ltd	B229

▼B

ANEXO II

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

1) nombre y cargo del responsable de la entidad que expide la factura comercial;

2) la declaración siguiente:

«El abajo firmante certifica que [el volumen] de 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]».