

REGULAMENTO (UE) N.º 1072/2012 DA COMISSÃO

de 14 de novembro de 2012

que institui um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, originários da República Popular da China

A COMISSÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1225/2009 do Conselho, de 30 de novembro de 2009, relativo à defesa contra as importações objeto de *dumping* dos países não-membros da Comunidade Europeia («regulamento de base») ⁽¹⁾, nomeadamente o artigo 7.º,

Após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

A. PROCEDIMENTO

1. Início

- (1) Em 16 de fevereiro de 2012, por aviso publicado no *Jornal Oficial da União Europeia* ⁽²⁾ («aviso de início»), a Comissão anunciou o início de um processo *anti-dumping* referente às importações na União de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, originários da República Popular da China («país em causa», «China» ou «RPC»).
- (2) O processo foi iniciado na sequência de uma denúncia apresentada em 3 de janeiro de 2012, em nome dos produtores da UE («autores da denúncia»), que representam mais de 30 % da produção total da União de artigos para serviço de mesa ou de cozinha de cerâmica. A denúncia continha elementos de prova *prima facie* de *dumping* no que respeita ao referido produto, bem como de um prejuízo importante dele resultante, que foram considerados suficientes para justificar o início de um processo.

2. Partes interessadas no processo

- (3) A Comissão informou oficialmente os autores da denúncia, outros produtores conhecidos da União, os produtores-exportadores da RPC conhecidos, os importadores, os comerciantes, os utilizadores, os fornecedores e as associações conhecidas como partes interessadas, bem como os representantes da RPC sobre o início do processo. A Comissão informou igualmente os produtores na Federação da Rússia, que foi proposta no aviso de início como possível país análogo. Foi dada às partes interessadas a oportunidade de apresentarem os seus pontos de vista por escrito e de solicitarem uma audição no prazo fixado no aviso de início. Foi concedida uma audição a todas as partes interessadas que o solicitaram e que demonstraram haver motivos especiais para serem ouvidas.
- (4) Tendo em conta o número aparentemente elevado de produtores-exportadores e de importadores independentes,

o aviso de início requeria que os produtores-exportadores e os importadores independentes se dessem a conhecer à Comissão e fornecessem informações de base sobre as suas atividades relacionadas com o produto em causa durante o período compreendido entre 1 de janeiro de 2011 e 31 de dezembro de 2011. Essa informação permitiria à Comissão, em conformidade com o artigo 17.º do regulamento de base, decidir se era necessário recorrer à amostragem e, em caso afirmativo, selecionar amostras.

- (5) Tendo em conta o número elevado de produtores da União envolvidos no presente processo, o aviso de início anunciou que a Comissão tinha provisoriamente selecionado uma amostra de produtores da União para a determinação do prejuízo, em conformidade com o artigo 17.º do regulamento de base. Essa pré-seleção foi efetuada utilizando as informações de que a Comissão dispunha na fase de início e baseou-se no volume de vendas dos produtores, na sua dimensão e localização geográfica na União bem como no segmento do produto. Incluiu seis produtores da União, dois dos quais eram pequenas e médias empresas (PME), que cobriam todos os principais tipos do produto e estavam situados em cinco Estados-Membros. Essa amostra provisória representava mais de 15 % da produção total estimada da União. No entanto, um dos produtores incluídos na amostra provisória não quis fazer parte da amostra, e várias partes interessadas alegaram que um Estado-Membro com grandes volumes de produção não tinha sido tido em consideração, devendo ser incluído numa amostra representativa. Tendo em conta esta situação, a Comissão alterou a sua amostra provisória e a amostra final, daí resultante, incluiu sete produtores da União, que cobriam todos os principais tipos do produto e estavam localizados em seis Estados-Membros, sendo dois deles PME. Essa amostra representava mais de 20 % da produção total estimada da União.

- (6) Cerca de 400 produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores da RPC que representam mais de 60 % do total de exportações forneceram a informação solicitada e aceitaram ser incluídos na amostra. Com base nas informações recebidas, a Comissão selecionou provisoriamente uma amostra de cinco produtores-exportadores com o maior volume de exportações para a União e convidou todos os produtores-exportadores conhecidos da Comissão a apresentarem observações sobre a amostra proposta. Dois produtores-exportadores pré-selecionados para formar parte da amostra corrigiram então as suas informações fornecidas para a amostra, de modo que o seu volume de exportação deixou de ser suficiente para serem incluídos na amostra. A Comissão selecionou em seguida a amostra final com as cinco maiores empresas em termos de volume de exportação, de acordo com as informações adaptadas. As empresas incluídas na amostra representavam quase 20 % das exportações para a União de todos os produtores-exportadores que colaboraram no inquérito.

⁽¹⁾ JO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ JO C 44 de 16.2.2012, p. 22.

- (7) As empresas ou grupos de empresas finalmente selecionadas para serem incluídas na amostra são as seguintes:
- a) Hunan Hualian China Industry Co., Ltd e suas empresas coligadas,
 - b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd, e suas empresas coligadas,
 - c) CHL International Ltd e suas empresas coligadas,
 - d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited e suas empresas coligadas («Niceton»), e
 - e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Uma empresa contestou a seleção das empresas incluídas na amostra e alegou que deveria ser incluída na amostra. Argumentou que a sua inclusão não aumentaria o número de empresas incluídas na amostra de forma irrazoável ou implicaria atrasos no inquérito, especialmente porque se trata de uma empresa exportadora relativamente pequena. Alegou ainda que é uma empresa de propriedade estrangeira e que a amostra não seria representativa sem a sua inclusão.
- (9) A Comissão recorda que a seleção das empresas incluídas na amostra foi efetuada com base nos maiores volumes, em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, tendo em conta o número de produtores que podia razoavelmente ser objeto de inquérito no período de tempo disponível. Tendo em conta que se trata de uma empresa exportadora relativamente pequena, a sua inclusão não traria qualquer valor acrescentado à representatividade da amostra em termos do volume exportado. Além disso, é também de referir que a empresa apresentou as suas alegações muito tardiamente – quatro meses após a seleção final ter sido comunicada a todos os produtores-exportadores e também após já terem tido lugar visitas de verificação às instalações das empresas selecionadas. Por conseguinte, o pedido de inclusão na amostra foi rejeitado.
- (10) Mais de sessenta importadores independentes responderam, dentro do prazo, às perguntas sobre amostragem e mostraram-se disponíveis para colaborar no processo. De entre as referidas empresas, cinco foram selecionados para a amostra. Estes cinco importadores independentes foram selecionados com base nos volumes e no valor das importações e vendas na União, na sua localização geográfica, no seu modelo de negócio e no segmento do produto. As empresas incluídas na amostra correspondiam aos volumes mais representativos e ao valor das importações e vendas na União que podiam razoavelmente ser objeto de inquérito dentro do prazo disponível. De acordo com os valores comunicados na fase de amostragem, representavam cerca de 6 % das importações do produto em causa durante o PI.
- (11) A fim de permitir aos produtores-exportadores da RPC, que assim o desejassem, a apresentação do pedido de tratamento de economia de mercado («TEM») ou de tratamento individual («TI»), a Comissão enviou os formulários correspondentes aos produtores-exportadores chineses que o solicitaram e às autoridades chinesas.
- (12) Onze produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores chineses solicitaram o TEM em conformidade com o artigo 2.º, n.º 7, do regulamento de base, ou o TI, no caso de o inquérito estabelecer que não reuniam as condições necessárias para beneficiar do TEM. Três desses requerentes foram incluídos na amostra, enquanto os restantes oito não o foram. Um desses produtores-exportadores não incluídos na amostra viria subsequentemente a retirar o seu pedido de TEM, tendo mantido, porém, o pedido de TI. Os restantes dois produtores-exportadores incluídos na amostra e quatro outras empresas não incluídas na amostra solicitaram apenas o TI.
- (13) A Comissão enviou questionários aos cinco produtores-exportadores da RPC incluídos na amostra e a quase 300 outros produtores-exportadores da RPC que assim o solicitaram. Além disso, foram enviados questionários a sete produtores da União selecionados para a amostra, aos cinco importadores selecionados para a amostra, a quatro associações de retalhistas e distribuidores e também a diversos retalhistas e distribuidores individuais que assim o solicitaram. Além disso, foram enviados questionários aos produtores-exportadores da Índia, da Turquia, do Brasil, da Tailândia e da Rússia, que foram considerados países candidatos para a seleção de um país análogo adequado.
- (14) Foram recebidas respostas de treze produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores da RPC e de três produtores de possíveis países análogos (Brasil, Tailândia e Rússia). Além disso, foram recebidas respostas aos questionários dos sete produtores da União selecionados para a amostra e dos cinco importadores selecionados para a amostra. Foram igualmente recebidas respostas ao questionário de um retalhista, de um distribuidor e de duas associações de retalhistas e distribuidores.
- (15) Além disso, a Comissão recebeu observações de mais de 20 importadores não coligados com um produtor-exportador, de vários retalhistas, de um fornecedor de programas de comercialização da Câmara de Comércio Chinesa para produtos da indústria ligeira e de artesanato (*Chinese Chamber of Light Industrial Products and Arts Crafts*) - «CCCLA».
- (16) A Comissão procurou obter e verificou todas as informações que considerou necessárias para a determinação provisória da prática de *dumping*, do prejuízo daí resultante e do interesse da União. Foram realizadas visitas de verificação às instalações das seguintes empresas:
- a) *Produtores da União*
- (17) Foram realizadas visitas de verificação às instalações dos sete produtores da União incluídos na amostra.
- (18) Os produtores da União incluídos na amostra, bem como outros produtores da União colaborantes solicitaram, ao abrigo do disposto no artigo 19.º do regulamento de base, que as suas identidades fossem mantidas confidenciais. Argumentaram que a divulgação da sua identidade poderia conduzir a um risco de efeitos adversos significativos.

(19) Alguns produtores da União autores da denúncia abastecem clientes na União que também adquirem os respetivos produtos na China, beneficiando, deste modo, diretamente dessas importações. Por conseguinte, estes autores da denúncia consideraram que se encontravam numa situação delicada, na medida em que alguns dos seus clientes podiam não ficar satisfeitos com o facto de eles terem apresentado, ou apoiado, a denúncia contra o *dumping* prejudicial alegado. Por estas razões, consideraram que corriam o risco de retaliação por parte de alguns dos seus clientes. Além disso, determinados produtores da União que são autores da denúncia exportam igualmente para a China. Essas empresas consideraram que apresentar ou apoiar uma denúncia contra o *dumping* prejudicial alegado podia constituir uma ameaça para as suas atividades comerciais na China. O referido pedido foi aceite, pois estava suficientemente fundamentado.

(20) Os representantes de certos produtores-exportadores, a CCCLA e alguns importadores independentes alegaram que não podiam exercer corretamente o seu direito de defesa pelo facto de a identidade dos autores e apoiantes da denúncia não ter sido divulgada. Argumentaram que, nessas circunstâncias, as partes tinham sido impedidas de apresentar as suas observações sobre a representatividade e o prejuízo importante, sobre se os produtores podiam ser excluídos da indústria da União, em conformidade com o artigo 4.º, n.º 1, alínea a), do regulamento de base, e/ou sobre a representatividade da amostra. Contudo, é de salientar que a Comissão garantiu que estas questões pudessem ser verificadas e tratadas nos dossiês disponíveis para consulta pelas partes interessadas, tais como correspondência para as partes interessadas, através de notas sobre a representatividade e a seleção da amostra e requerendo a apresentação de observações devidamente documentadas de outras partes. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

b) Produtores-exportadores da RPC

- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd («Hunan Hualian»)
- Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd e Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd («Guangxi Sanhuan»)
- CHL International Ltd e CHL Porcelain Industries Ltd («CHL»)
- Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited e uma empresa de comercialização coligada baseada em Hong Kong, Niceton International Limited («Niceton»)
- Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd
- Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd
- Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd
- Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd

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

c) Importadores da União

- Symbol srl, Treviso, Itália;
- Metro AG, Düsseldorf, Alemanha;
- Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Alemanha;
- Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Áustria;
- IKEA Supply AG, Pratteln, Suíça

d) Produtores-exportadores do país análogo:

(21) O produtor brasileiro colaborante solicitou que a respetiva identidade fosse mantida confidencial, alegando que a sua divulgação poderia ter repercussões negativas importantes na sua atividade comercial. O pedido foi considerado justificado, sendo, por conseguinte, aceite.

3. Período de inquérito

(22) O inquérito relativo ao *dumping* e ao prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2011 e 31 de dezembro de 2011 («período de inquérito» ou «PI»). A análise das tendências pertinentes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2008 e o final do período de inquérito («período considerado»).

(23) Os autores da denúncia alegaram que o período para a avaliação do prejuízo devia ser prorrogado por um ano e ter início em 2007, ao passo que a CCCLA alegou que devia ser reduzido em um ano e ter início apenas em 2009. No que diz respeito à primeira alegação, esta não foi aceite, uma vez que nada no dossiê demonstrava que um dado período de cinco anos refletiria melhor as tendências, como foi sugerido pelos autores da denúncia. No que respeita à segunda alegação, a CCCLA referiu, em termos gerais, a jurisprudência da OMC, que teria estabelecido que os membros da OMC não podem escolher um cenário de referência que resulte numa mera comparação decorrente das datas de início e fim do inquérito e que, se uma alteração do ano de referência pode facilmente alterar uma conclusão sobre o prejuízo, o membro da OMC podia ter dificuldades em determinar a existência de um prejuízo importante. O inquérito revelou, contudo, que a redução do período considerado no presente caso resultaria num período de análise desnecessariamente curto e que, além disso, tendo em conta o impacto da crise económica em certos indicadores, podia fornecer uma imagem distorcida das tendências do prejuízo. Por conseguinte, ambas as alegações foram provisoriamente rejeitadas.

B. PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR

1. Produto em causa

(24) O produto em causa são artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, atualmente classificados nos

códigos NC 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 e ex 6912 00 90 e originários da República Popular da China («produto em causa»). Podem ser de porcelana, barro comum, grés, faiança ou barro fino ou de outras matérias. As principais matérias-primas incluem minerais, tais como o caulino, o feldspato e o quartzo, e a composição das matérias-primas utilizadas determina o tipo de produto final de cerâmica produzido.

- (25) Os artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, são comercializados sob uma grande variedade de formas, que têm evoluído ao longo do tempo. São utilizados numa grande diversidade de locais, por exemplo, a nível doméstico, em hotéis, restaurantes ou em estabelecimentos de cuidados de saúde.

1.1. Pedidos de exclusão

- (26) No decurso do inquérito, foram apresentados e analisados vários pedidos de exclusão de produtos específicos da definição do produto. A análise desses pedidos é resumida em seguida.

1.1.1. Porcelana (fina) de ossos

- (27) Nas suas observações, a CCCLA alegou que a porcelana (fina) de ossos devia ser excluída da definição do produto objeto de inquérito. Alegadamente, a porcelana (fina) de ossos seria fundamentalmente diferente dos outros tipos de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, devido às diferenças existentes quanto a características físicas, processos de produção, utilizações finais e à perceção dos consumidores. Fabricada a partir de pó de ossos de bovinos, distingue-se pelos seus elevados níveis de brancura e translucidez. Com uma elevada resistência mecânica e à lascagem, é produzida em secções transversais muito mais finas e através de métodos de produção mais sofisticados e onerosos, que não são normalmente utilizados pelos produtores da União. Além disso, apenas um número reduzido de produtores da União produziriam porcelana (fina) de ossos.
- (28) No que respeita a essas alegações, o inquérito revelou, em primeiro lugar, que não há uma definição universalmente aceite de porcelana de ossos. A porcelana (fina) de ossos é apenas uma das formas da porcelana de pasta branda, sendo uma grande parte das matérias-primas idênticas às de outros artigos de cerâmica. Nas suas observações, a CCCLA contradisse-se no que diz respeito à combinação e percentagem dos diversos ingredientes. Em segundo lugar, o inquérito não pôde confirmar que a porcelana (fina) de ossos requeria um processo de produção muito mais sofisticado. Em terceiro lugar, a utilização de porcelana (fina) de ossos como artigo para serviço de mesa é idêntica em todo o mundo, tanto na China como na União. Por outro lado, a dureza e a resistência não são específicas da porcelana (fina) de ossos. A título de exemplo, os artigos para serviço de mesa de cerâmica para restaurantes ou *catering* são especialmente duros e robustos. Por último, mas não menos importante, a porcelana (fina) de ossos é fabricada por vários produtores da União, e está em concorrência com as importações de porcelana (fina) de ossos originária da China. Os pedidos

de exclusão de porcelana (fina) de ossos da definição do produto objeto de inquérito são, pois, provisoriamente rejeitados.

1.1.2. Facas (de cozinha) de cerâmica

- (29) Dois produtores-exportadores, a CCCLA e vários importadores alegaram que as facas (de cozinha) de cerâmica devem ser excluídas da definição do produto. Esse argumento baseia-se na alegação de que, atendendo às respetivas especificidades, essas facas e outros tipos de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, não podiam ser considerados como constituindo um único produto. As facas (de cozinha) de cerâmica utilizam geralmente uma matéria à base de óxido de zircónio para a lâmina, que não é usada para artigos para serviço de mesa «standardizados», como as chávénas e os pratos. O seu grau de permutabilidade com as principais categorias do produto objeto de inquérito seria limitado.
- (30) O inquérito revelou que as facas (de cozinha) de cerâmica têm as mesmas características físicas (forma e dureza), o mesmo *design* industrial e a mesma utilização final (cortar) das facas (de cozinha) de metal. Consequentemente, são diferentes dos outros produtos abrangidos pelo processo, dado que estes últimos são artigos principalmente destinados a servir de recipientes para alimentos, devido ao seu *design* específico e às suas características físicas.
- (31) Além disso, alegou-se que a tecnologia para fabricar facas (de cozinha) de cerâmica não existiria na União, pelo que prosseguir o inquérito sobre facas (de cozinha) de cerâmica constituiria uma infração à legislação da União e da OMC. Os autores da denúncia admitiram que, tanto quanto era do seu conhecimento, não existia qualquer produção deste tipo na União.
- (32) Acresce ainda que as facas (de cozinha) de cerâmica são vendidas apenas em locais exclusivos, pelo que os canais de distribuição (distribuidores de utensílios de cozinha) e as associações representativas (associação de artigos de cutelaria) também seriam diferentes. Contudo, o inquérito não pôde confirmar que essas questões equivaleriam a uma perceção diferente por parte dos consumidores, em comparação com outros tipos de artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica.
- (33) Além disso, foi também alegado que as medidas relativas a facas (de cozinha) de cerâmica não restabeleceriam condições de mercado equitativas para os artigos para serviço de mesa, mas iriam antes prejudicar os consumidores finais [de facas (de cozinha) de cerâmica]. Algumas das partes afirmaram que, visto as facas (de cozinha) de cerâmica não serem produzidas na União, não seria possível a existência de prejuízo importante para a indústria da União neste domínio. A Comissão subordinou a análise dessas alegações à conclusão de saber se as facas (de cozinha) de cerâmica e outros tipos de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, se consideram como constituindo um único produto.
- (34) Com base nas considerações do considerando 30 acima, o inquérito concluiu provisoriamente que as facas (de cozinha) de cerâmica são fundamentalmente diferentes

de outros tipos de artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica, devido a diferenças nas suas características físicas, utilizações finais e nos processos de produção. Por conseguinte, o pedido no sentido de excluir os mesmos da definição do produto objeto do presente inquérito é provisoriamente aceite.

1.1.3. Artigos de estilo chinês e oriental

- (35) Dois importadores alegaram que os artigos para serviço de mesa ou cozinha de estilo chinês e oriental deviam ser excluídos da definição do produto. O principal motivo alegado foi o facto de este tipo de produtos não ser produzido na União e de, na União, a procura desses produtos ter sido sempre satisfeita através de importações, sendo que as importações desse tipo não teriam qualquer impacto negativo sobre qualquer parte de mercado detida pela indústria da União.
- (36) O inquérito estabeleceu que não existe uma definição universalmente aceite e objetiva desta categoria, nem características específicas que permitam a sua identificação. Além disso, os produtores da União também podem fabricar este estilo de produtos. Acresce que os artigos para serviço de mesa e de cozinha de estilo chinês e oriental não têm uma utilização final única ou diferente. Por último, mas não menos importante, o inquérito assinalou que em muitos restaurantes asiáticos são utilizados artigos para serviço de mesa de estilo ocidental e que os produtos em causa podem facilmente ser substituídos. Os pedidos de exclusão de artigos de estilo chinês e oriental da definição do produto objeto de inquérito são, pois, provisoriamente rejeitados.

1.1.4. Porcelana duradoura

- (37) Por um lado, foi alegado que a porcelana duradoura deve ser excluída da definição do produto, dadas as suas características físicas únicas e o seu processo de produção. Com maior durabilidade e resistência, as matérias-primas da porcelana duradoura incluiriam 6 % a 10 % de pó de alumina e o processo de preparação das matérias-primas (caulino) seria único. A porcelana duradoura exigiria trabalhadores qualificados e teria uma qualidade e um preço mais elevados, comparativamente aos artigos para serviço de mesa tradicionais. Além disso, não haveria produtores da União deste produto.
- (38) Por outro lado, um importador observou que os artigos para serviços de mesa duradouros, tipicamente utilizados no setor de hotelaria, representam uma parte substancial da produção total de cerâmica chinesa, de modo que o facto de não ter isso em conta falsearia os resultados do inquérito.
- (39) O inquérito estabeleceu que não existe uma definição universalmente aceite e objetiva de porcelana duradoura, nem características incontestadas que permitam a sua identificação. Além disso, os produtores da União também podem fabricar este tipo de artigos para serviço de mesa, e tanto os produtos fabricados na União como os produtos chineses estão em concorrência direta. Além disso, a porcelana duradoura não tem utilização final única ou diferente. Os pedidos de exclusão da porcelana duradoura da definição do produto objeto de inquérito são, pois, provisoriamente rejeitados.

1.1.5. Porcelana feita à mão

- (40) Uma associação que representa os importadores suecos relevantes apresentou observações a favor da exclusão da porcelana feita à mão da definição do produto objeto de inquérito. Invocou a longa história desse artesanato na China, a sua acessibilidade em termos de preços e a diferente perceção por parte dos consumidores relativamente a artigos feitos à mão chineses versus artigos não feitos à mão produzidos na União.
- (41) Todavia, o inquérito revelou que, por um lado, não existe uma definição universalmente aceite e objetiva desta categoria e, por outro, vários produtores da União produzem efetivamente porcelana feita à mão. O inquérito demonstrou não existirem características físicas fundamentalmente diferentes dos outros tipos de artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, nem uma perceção diferente por parte dos consumidores, em comparação com a porcelana feita à mão produzida na União. O pedido de exclusão da porcelana feita à mão da definição do produto objeto de inquérito é, pois, provisoriamente rejeitado.

1.1.6. Artigos para serviço de mesa pintados à mão

- (42) Vários importadores apresentaram observações no sentido de excluir os artigos para serviço de mesa pintados à mão da definição do produto objeto de inquérito. Os argumentos apresentados diziam respeito ao facto de os artigos para serviço de mesa pintados à mão se destinarem a um certo tipo de consumidores, poderem ser utilizados para fins diferentes (por exemplo, decoração) dos artigos para serviço de mesa tradicionais, não serem produzidos em quantidades comerciais na União, não serem diretamente competitivos nem permutáveis com outros artigos para serviço de mesa ou de cozinha, gozarem de uma diferente perceção junto dos consumidores, serem de natureza luxuosa e mais frágil e fabricados num processo de produção específico, mais trabalho-intensivo e requerendo mão-de-obra altamente qualificada.
- (43) O inquérito revelou que este produto é absolutamente idêntico aos artigos para serviço de mesa não pintados à mão até à fase em que tem lugar a pintura à mão. Tornou também claro que o facto de o processo de fabrico implicar mais trabalho manual não torna o produto diferente; na verdade, para a maior parte dos utilizadores finais, a porcelana pintada à mão é difícil de distinguir, se é que é distinguível, da porcelana que não é pintada à mão. O inquérito mostrou ainda que os artigos para serviço de mesa pintados à mão têm, normalmente, a mesma utilização final que os outros tipos de artigos para serviço de mesa de cerâmica e que não são necessariamente mais frágeis. Verificou-se igualmente que vários produtores da União fabricam efetivamente porcelana pintada à mão e que os produtos fabricados na União e os importados estão em concorrência direta. Os pedidos de exclusão dos artigos para serviço de mesa pintados à mão da definição do produto objeto de inquérito são, pois, provisoriamente rejeitados.

1.1.7. Artigos para serviço de mesa pintados à mão sob o vidrado com motivos figurativos

- (44) Um importador apresentou observações no sentido de excluir os artigos para serviço de mesa pintados à mão sob o vidrado com motivos figurativos da definição do

produto objeto de inquérito. Os argumentos avançados referiam-se ao facto de os artigos para serviço de mesa pintados à mão sob o vidro com motivos figurativos implicarem um processo de produção diferente, uma utilização diferente (utilizados para géneros alimentícios e bebidas, o que, alegadamente, não é possível no caso dos produtos pintados sobre o vidro) e a uma qualidade e características físicas diferentes, ou seja, garantindo a qualidade dos alimentos e 100 % resistentes às máquinas de lavar a louça e ao micro-ondas. A parte afirmou ainda que nenhum dos produtores da União é capaz de produzir, e está disposto a produzir, volumes comerciais de artigos para serviço de mesa pintados à mão sob o vidro com motivos figurativos, e sugeriu que não existiria qualquer risco de evasão se estes artigos fossem excluídos da definição do produto objeto de inquérito. Alegou igualmente que existe uma perceção diferente por parte dos consumidores, dado que esses artigos, em vez de serem considerados como fazendo parte de uma marca, são encarados como objetos de coleção ou decoração e não são vendidos em serviços completos.

- (45) No entanto, o inquérito revelou, por um lado, que não existe uma definição universalmente aceite e objetiva desta categoria e que, por outro, vários produtores da União podem produzi-la. Além do mais, verificou-se que tanto os produtos fabricados na União como os produtos importados estão em concorrência direta. O inquérito revelou que o produto é absolutamente idêntico aos artigos para serviço de mesa não pintados à mão e que o consumidor médio não distingue entre os artigos para serviço de mesa pintados à mão sob o vidro com motivos figurativos e outros tipos de artigos para serviço de mesa decorados. Ficou também claro que o facto de o processo de fabrico implicar uma mão-de-obra mais qualificada não torna o produto diferente e que os artigos para serviço de mesa pintados à mão sob o vidro com motivos figurativos têm essencialmente a mesma utilização final que os outros artigos para serviço de mesa de cerâmica. Os pedidos de exclusão dos artigos para serviço de mesa pintados à mão sob o vidro com motivos figurativos da definição do produto objeto de inquérito são, pois, provisoriamente rejeitados.

1.1.8. Artigos para serviço de mesa produzidos fora da UE

- (46) Algumas representações dos importadores alegam que o inquérito deveria ser limitado aos mercados atualmente servidos pelos produtores da União autores da denúncia. Caso contrário, os direitos prejudicariam certos importadores «especializados» sem que estes pudessem abastecer junto dos produtores da União. Foi igualmente alegado que os produtores da União detentores de marcas não produzem para outras empresas e que os produtores da União não executam pequenas encomendas, nem trabalham com moldes, como exigido para determinadas formas. Além disso, os produtores da União não seriam flexíveis e não ofereceriam conjuntos de oferta.
- (47) Esta alegação é provisoriamente rejeitada, uma vez que é demasiado genérica e vaga e não existe qualquer base objetiva para tal exclusão. Além disso, os produtores da União dispõem de amplas gamas de produtos e oferecem regularmente novos artigos, pelo que as coleções e as gamas de produtos variam constantemente. As qualidades

e os tipos de produtos fabricados pela indústria da União são frequentemente encontrados também junto dos exportadores. Ademais, o inquérito mostrou que existem produtores da União que fabricam artigos sob a marca de outras partes. Constatou-se igualmente que os produtos fabricados na União como os produtos chineses importados estão em concorrência direta, podem ser facilmente substituídos e partilham a mesma utilização final e são semelhantes no que respeita aos processos de produção e à perceção dos clientes. A questão da flexibilidade é abordada no ponto relativo ao interesse da União.

1.1.9. Artigos de grés

- (48) Um importador com produção na China alegou que as importações de produtos de grés, que incluem essencialmente artigos de cozinha, deviam ser excluídas da definição do produto. De acordo com esta parte, haveria apenas uma produção marginal de produtos de grés na União e uma forte probabilidade de que os autores da denúncia tivessem incluído os produtos de grés só para impedir a evasão. O importador alegou ainda que os preços que praticava para os produtos importados eram muito mais elevados do que os cobrados por qualquer outro produtor na União, e que essas importações não tinham causado qualquer depreciação dos preços ou prejuízo.
- (49) Contudo, o inquérito revelou que a produção de produtos de grés na União é significativa. Constatou-se igualmente que os produtos de grés fabricados na União e os produtos chineses importados estão em concorrência direta, podem ser facilmente substituídos e partilham a mesma utilização final, sendo semelhantes no que respeita aos processos de produção, à perceção dos clientes e às características físicas. As alegações relativas aos preços são abordadas no considerando 240. O pedido de exclusão dos artigos de grés da definição do produto objeto de inquérito é, pois, provisoriamente rejeitado.
- (50) Em alternativa, a parte alegou que os produtos de grés vidrado e/ou esmaltado, não brancos e/ou com gradação de cor deviam ser excluídos do âmbito de aplicação do inquérito. Porém, não foi possível chegar a uma conclusão sobre este ponto nesta fase do processo.

1.1.10. Outras alegações

- (51) Um importador alegou que a definição do produto objeto do inquérito é demasiado vasta para permitir uma comparação razoável entre tipos do produto. Um importador com produção na China expressou uma opinião semelhante. A este respeito, algumas das partes referiram-se também a objetos puramente decorativos.
- (52) A este propósito, convém assinalar que os critérios pertinentes aplicados para determinar se o produto, objeto de inquérito, pode ou não ser considerado um produto único, ou seja, quanto às suas características físicas e técnicas de base, são expostos pormenorizadamente nos considerandos que se seguem. Os artigos meramente decorativos não são, portanto, abrangidos. Além disso, muito embora os diversos tipos de artigos para serviço de mesa ou de cozinha de cerâmica possam, de facto, ter determinadas características específicas diferentes, o inquérito revelou que, com exceção das facas de cerâmica, as suas características de base são idênticas. Além disso, o facto de o produto em causa poder ser produzido com certas variações no processo de fabrico não constitui, por

si só, um critério que possa levar à conclusão de que se trata de dois ou mais produtos distintos. Por último, o inquérito revelou igualmente que os diversos tipos do produto em causa eram geralmente vendidos por intermédio dos mesmos canais de vendas. Não obstante o facto de algumas lojas mais especializadas se dedicarem a certos tipos específicos, uma grande parte dos distribuidores (retalhistas, grandes armazéns e supermercados) vende vários tipos de artigos para serviço de mesa ou de cozinha de cerâmica para, deste modo, assegurar a oferta de uma vasta gama de produtos aos seus clientes. Por conseguinte, as alegações de que a definição do produto objeto de inquérito era demasiado ampla são provisoriamente rejeitadas.

- (53) Uma parte alegou que certos moinhos de especiarias em cerâmica deviam ser excluídos da definição do produto. Contudo, o inquérito não permitiu chegar a uma conclusão sobre as suas especificidades e, consequentemente, tal alegação foi provisoriamente rejeitada.

1.2. Conclusão sobre o produto em causa

- (54) O inquérito revelou que todos os tipos de artigos para serviço de mesa ou de cozinha de cerâmica não obstante as diferenças em termos de propriedades e estilos, têm as mesmas características físicas e técnicas de base, ou seja, trata-se de artigos de cerâmica que se destinam primariamente a estar em contacto com os alimentos, são utilizados essencialmente para os mesmos fins e podem ser considerados como diferentes tipos do mesmo produto.
- (55) Além do facto de possuírem as mesmas características físicas e técnicas de base, todos esses diversos estilos e tipos estão em concorrência direta e são, em larga medida, permutáveis entre si. Este aspeto é claramente ilustrado pelo facto de não existirem claras linhas divisórias entre eles, ou seja, existe uma certa sobreposição e concorrência entre diferentes tipos do produto e os compradores normais não fazem muitas vezes uma distinção entre, por exemplo, os artigos de porcelana e aqueles que não são de porcelana.
- (56) No entanto, tal como se refere nos considerandos 29 a 34 acima, foi igualmente considerado adequado limitar a definição do produto, com base na qual o presente inquérito foi iniciado, excluindo as facas de cerâmica. Por conseguinte, o produto em causa é definido, a título provisório, como artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, com exceção das facas de cerâmica, originários da República Popular da China, atualmente classificados nos códigos NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 e ex 6912 00 90.
- (57) Em conclusão, para efeitos do presente inquérito e em conformidade com a prática habitual da União, considera-se, por conseguinte, que todos os tipos do produto em causa acima descritos, com exceção das facas de cerâmica, devem ser considerados um único produto.

2. Produto similar

- (58) O inquérito revelou que os artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, produzidos e vendidos pela indústria da União na União, os artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica produzidos e vendidos no mercado interno da RPC e os artigos para serviço de

mesa ou de cozinha, de cerâmica, importados para a União provenientes da RPC, bem como os produzidos e vendidos no Brasil, enquanto país análogo, apresentam as mesmas características físicas e químicas de base e destinam-se às mesmas utilizações finais de base.

2.1. Alegações

- (59) No decurso do inquérito, determinadas partes interessadas alegaram que os artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, produzidos pela indústria da União e vendidos no mercado da União não são similares ao produto em causa. Alegaram que tal pode ser comprovado, nomeadamente, pelo facto de existirem diferenças entre os produtos em termos de propriedades, qualidade, perceções dos consumidores, canais de vendas e segmentação. Argumentaram ainda que os consumidores da União consideram habitualmente que o produto em causa é mais barato e que esses produtos não beneficiam de qualquer imagem de marca.
- (60) O inquérito revelou que as declarações dos importadores a este respeito são contraditórias. Embora alguns tenham alegado que o produto em causa é habitualmente de qualidade inferior e se mantém numa categoria de preço diferente, comparativamente a produtos fabricados na União, outros alegaram que artigos de marca para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, fabricados no país em causa são importados a preços superiores da China.
- (61) Por um lado, um importador não incluído na amostra alegou que produtores alemães dão particular atenção ao perfil de qualidade «fabricado na Alemanha». A parte afirmou que a qualidade da louça fornecida por determinadas marcas alemãs é consideravelmente superior devido ao método de fabrico, ao passo que outros importadores declararam que se abasteciam na China por causa da boa qualidade, das suas capacidades de moldagem e da mão-de-obra qualificada. O inquérito confirmou que, na União, tanto os artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, de baixa como os de alta qualidade são fabricados e vendidos através dos mesmos canais de distribuição que o produto em causa; ou seja, através de retalhistas independentes, supermercados não especializados, grandes armazéns, etc. Por conseguinte, concorrem no mesmo mercado.
- (62) Além disso, os artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, não indicam necessariamente o país de origem. Assim sendo, é frequentemente muito difícil para o consumidor distinguir entre os artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, fabricados no país em causa e os produtos fabricados na União.

2.2. Conclusão

- (63) Pelas razões enumeradas, conclui-se que, embora possam existir algumas diferenças menores, os artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica produzidos e exportados do país em causa, os artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica produzidos e vendidos no mercado brasileiro e os artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica produzidos e vendidos no mercado da União têm as mesmas características físicas de base e destinam-se às mesmas utilizações finais, sendo, portanto, considerados produtos similares na aceção do artigo 1.º, n.º 4, do regulamento de base.

C. DUMPING

1. Tratamento de economia de mercado («TEM»)

- (64) Nos termos do artigo 2.º, n.º 7, alínea b), do regulamento de base, nos inquéritos *anti-dumping* relativos a importações originárias da RPC, o valor normal para os produtores que se verifique satisfazerem os critérios definidos no artigo 2.º, n.º 7, alínea c), do regulamento de base é determinado em conformidade com os n.ºs 1 a 6 do referido artigo. A título puramente indicativo, esses critérios são sintetizados a seguir:
- As decisões das empresas são tomadas em resposta a sinais do mercado, sem que haja uma interferência significativa do Estado, e os custos refletem os valores do mercado;
 - As empresas têm um único tipo de registos contabilísticos básicos sujeitos a auditorias independentes, conformes às normas internacionais em matéria de contabilidade, devidamente fiscalizados e aplicáveis para todos os efeitos;
 - Não há distorções importantes herdadas do antigo sistema de economia centralizada;
 - A legislação em matéria de falência e de propriedade assegura a estabilidade e a certeza jurídica; e
 - As operações cambiais são realizadas às taxas do mercado.
- (65) Conforme indicado no considerando 12, onze produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores da RPC requereram o tratamento de economia de mercado («TEM») e preencheram o respetivo formulário no prazo previsto. Um produtor-exportador viria, porém, subsequentemente a retirar o seu pedido de TEM.
- (66) No seu acórdão no processo C-249/10 P – *Brosmann e outros contra Conselho*, o Tribunal de Justiça considerou que o método de amostragem previsto no artigo 17.º do regulamento de base não pode ser aplicado para efeitos de determinação dos pedidos individuais de tratamento de economia de mercado apresentados ao abrigo do artigo 2.º, n.º 7, alínea c), do referido regulamento. O tribunal concluiu que, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 7, alínea c), do regulamento de base, os produtores colaborantes não incluídos na amostra têm direito a que os seus pedidos de tratamento de economia de mercado sejam examinados, quer se deva ou não calcular uma margem de *dumping* individual para essas empresas não incluídas na amostra ⁽¹⁾. Tendo em conta este acórdão, foi decidido analisar não apenas os pedidos de TEM dos três produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores incluídos na amostra, mas também dos sete produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores que não tinham sido incluídos na amostra. A Comissão procurou obter todas as informações que considerou necessárias e verificou as informações apresentadas no pedido de TEM nas instalações das empresas em questão.
- (67) É prática corrente da União examinar se um grupo de empresas coligadas satisfaz, como um todo, as condições para beneficiar do TEM. Por conseguinte, nos casos em que uma filial ou qualquer outra empresa coligada com o requerente na RPC esteja envolvida, direta ou indiretamente, na produção ou na venda do produto em causa, a análise do TEM foi realizada em relação a cada empresa individualmente, bem como ao grupo de empresas como um todo.
- (68) Por conseguinte, foram verificados os pedidos de TEM de dez produtores-exportadores, incluindo dezasseis entidades jurídicas.
- (69) Verificou-se que nenhum dos dez produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores colaborantes da RPC preenchia os critérios para a concessão do TEM. O inquérito TEM revelou, em especial, que nenhum dos produtores-exportadores, quer individualmente, quer em grupo, tinha um único tipo de registos contabilísticos básicos, sujeitos a auditorias independentes e conformes às normas internacionais de contabilidade. O inquérito também estabeleceu que sete empresas, ou grupos de empresas, não foram capazes de demonstrar à Comissão que não existiam distorções importantes herdadas do antigo sistema de economia centralizada. Além disso, três das dez empresas não conseguiram demonstrar que as suas decisões de negócios eram tomadas em resposta a sinais do mercado, sem uma interferência significativa do Estado, e que os custos refletem os valores do mercado.
- (70) Além disso, durante a visita de verificação a uma das empresas supramencionadas, foi estabelecido que a mesma tinha fornecido informações falsas e incompletas no formulário do seu pedido de TEM, especialmente no que diz respeito a uma empresa coligada. A sua colaboração global foi consideravelmente deficiente e, consequentemente, a empresa foi informada de que o artigo 18.º, n.º 1, do regulamento de base poderia ser aplicado, tendo sido convidada a apresentar as suas observações. As observações recebidas confirmaram a falta de colaboração, em especial no que diz respeito à empresa coligada. Por conseguinte, foi provisoriamente decidido que não pode continuar a ser considerada como um produtor-exportador colaborante e que quaisquer conclusões provisórias ou finais seriam baseadas nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base.
- (71) A Comissão comunicou oficialmente as conclusões relativas aos pedidos de TEM às empresas em causa da RPC, às autoridades da RPC e ao autor da denúncia. Foi-lhes dada a possibilidade de apresentarem as suas observações por escrito e de solicitarem uma audição, caso existissem razões especiais para serem ouvidos.
- ⁽¹⁾ Ver igualmente proposta de Regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho que altera o Regulamento (CE) n.º 1225/2009 do Conselho relativo à defesa contra as importações objeto de *dumping* dos países não-membros da Comunidade Europeia, Bruxelas, 8.6.2012 COM(2012) 270 Final, 2012/0145(Cod).

- (72) Diversas empresas alegaram que a Comissão não tinha respondido ao seu pedido de TEM no prazo de três meses, como exigido pelo artigo 2.º, n.º 7, alínea c), do regulamento de base. Assim sendo, o inquérito estaria viciado por um erro processual, pelo que a Comissão devia, em conformidade com o acórdão *Brosmann* ⁽¹⁾, encerrar o inquérito.
- (73) A Comissão reconhece que, devido ao grande número de pedidos de TEM examinados e verificados no local na China, não foi possível, neste caso especial, estabelecer uma conclusão sobre os pedidos de TEM dentro do prazo estipulado. Contudo, é de recordar que o Tribunal Geral considerou recentemente que a determinação do TEM realizada fora do prazo de três meses, previsto no artigo 2.º, n.º 7, alínea c), do regulamento de base, não é, por si só, suficiente para levar a uma anulação de um regulamento que institui medidas *anti-dumping* ⁽²⁾. A alegação é, consequentemente, rejeitada.
- (74) Além disso, seis empresas contestam a apreciação da Comissão de que não têm um único tipo de registos contabilísticos básicos sujeitos a auditorias independentes e conformes às normas internacionais de contabilidade. A Comissão analisou atentamente essas alegações e constatou que as explicações fornecidas não eram de molde a refutar as conclusões gerais estabelecidas na sequência das verificações no local. Mais especificamente, em alguns casos, as novas informações contradiziam as informações anteriormente fornecidas, ao passo que, noutros casos, as empresas apresentaram novos elementos de prova que não tinham sido fornecidos ou disponibilizados durante as verificações no local.
- (75) Cinco empresas contestaram também as conclusões da Comissão de que não tinham conseguido demonstrar que não foram herdadas distorções importantes do antigo sistema de economia centralizada. As observações recebidas não são, porém, de molde a alterar as conclusões da Comissão na sequência das visitas de verificação às instalações. Em especial, as empresas não forneceram quaisquer provas suscetíveis de dissipar as conclusões iniciais da Comissão de que tinham sido herdadas distorções do sistema de economia centralizada, nomeadamente, no que se refere aos ativos e aos direitos de utilização dos terrenos.
- (76) Por fim, duas empresas contestaram as conclusões de que não tinham conseguido demonstrar que as suas decisões de negócios eram tomadas em resposta a sinais do mercado, sem uma interferência significativa do Estado, e que os custos refletem os valores do mercado. Em especial, as observações recebidas de uma dessas empresas não eram de molde a refutar a conclusão da Comissão de que o Estado intervinha na sua política de recrutamento, ao passo que a outra empresa apresentou informações novas e contraditórias sobre as aquisições de matéria-prima.
- (77) Por conseguinte, nenhum dos argumentos apresentados foi suficiente para alterar as conclusões relativas à determinação do TEM.
- (78) Com base no que precede, conclui-se que nenhum dos dez produtores-exportadores colaboradores ou grupos de produtores-exportadores colaboradores da RPC que solicitaram o TEM pôde demonstrar que preenchia os critérios definidos no artigo 2.º, n.º 7, alínea c), do regulamento de base.
- ## 2. Tratamento individual («TI»)
- (79) Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 7, alínea a), do regulamento de base, se for caso disso, será estabelecido um direito aplicável à escala nacional para os países abrangidos pelo disposto no referido artigo, exceto nos casos em que as empresas possam demonstrar que preenchem os critérios definidos no artigo 9.º, n.º 5, do regulamento de base. Resumidamente, e apenas a título de referência, esses critérios são indicados a seguir:
- No caso de firmas total ou parcialmente detidas por estrangeiros ou de empresas comuns (*joint-ventures*), o capital e os lucros podem ser repatriados livremente;
 - Os preços de exportação e as quantidades exportadas, bem como as condições de venda, são determinados livremente;
 - A maioria do capital pertence efetivamente a particulares; Os funcionários do Estado que desempenham funções no conselho de administração da empresa ou que ocupem uma posição-chave a nível da gestão são minoritários ou deve demonstrar-se que a empresa é suficientemente independente da intervenção do Estado;
 - As conversões das taxas de câmbio são realizadas à taxa de mercado; e
 - A intervenção do Estado não é de molde a permitir a evasão de medidas, no caso de se concederem individualmente aos exportadores diferentes taxas dos direitos.
- (80) Três produtores exportadores incluídos na amostra e sete produtores-exportadores não incluídos na amostra e que haviam solicitado o TEM também solicitaram o TI, no caso de não lhes ser concedido o TEM. Além disso, dois produtores-exportadores incluídos na amostra e quatro produtores-exportadores não incluídos na amostra solicitaram apenas o TI. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, só foram examinados os pedidos de TI apresentados pelas empresas incluídas na amostra.
- (81) Atendendo a que todos os pedidos de TEM foram provisoriamente rejeitados e, com base nas informações disponíveis, foi provisoriamente estabelecido que todas as empresas incluídas na amostra que solicitaram o TI preenchiam os critérios para a concessão do TI.

⁽¹⁾ Acórdão do Tribunal de Justiça de 2 de fevereiro de 2012 no processo C-249/10 P, *Brosmann Footwear (HK) e outros v. Conselho*.

⁽²⁾ Acórdão do Tribunal Geral, de 18 de setembro de 2012, no processo T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd v. Conselho*, n.º 167 (ainda não publicado) e acórdão do Tribunal Geral, de 10 de outubro de 2012, no processo T-170/09; *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd v. Conselho*, n.º 53 (ainda não publicado).

3. Exame individual («EI»)

- (82) Sete produtores-exportadores ou grupos de produtores-exportadores colaboradores não selecionados para a amostra apresentaram pedidos de exame individual em conformidade com o artigo 17.º, n.º 3, do regulamento de base.
- (83) Nesta fase do processo, a Comissão não tomou decisões relativamente aos pedidos de exame individual, que serão tomadas em tempo útil.

4. Valor normal

4.1. Escolha do país análogo

- (84) Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 7, alínea a), do regulamento de base, no que diz respeito aos produtores-exportadores aos quais não foi concedido o TEM, o valor normal deve ser determinado com base nos preços praticados no mercado interno ou no valor normal calculado num país análogo.
- (85) No aviso de início, a Comissão manifestou a intenção de escolher a Federação da Rússia como país análogo adequado para a determinação do valor normal, tendo convidado as partes interessadas a pronunciar-se sobre esta escolha.
- (86) A Comissão recebeu numerosas observações indicando que a Rússia não era um país análogo adequado. Em especial, as informações recebidas indicam que a Rússia é um mercado de porcelana de gama superior, especializado em porcelana ornamental com matérias caras, sendo a produção interna do produto em causa relativamente pequena comparativamente ao consumo interno. Além disso, o mercado russo é protegido por barreiras não pautais, como, por exemplo, os sistemas de certificação GOST. Concluiu-se, por conseguinte, que a Rússia não é um país análogo adequado.
- (87) Por conseguinte, a Comissão examinou se outros países poderiam ser considerados como escolhas razoáveis de país análogo e enviou cartas a produtores conhecidos em vários países, incluindo a Tailândia, a Índia, a Malásia, a Turquia, o Brasil, a Ucrânia, a Indonésia, o Egito, a Colômbia, a Coreia do Sul, o Bangladesh e a Argentina, na sequência das quais os produtores da Índia, da Turquia, do Brasil e da Rússia confirmaram a sua disponibilidade para colaborar com a Comissão. Contudo, apenas três produtores do Brasil, da Tailândia e da Rússia, respetivamente, responderam ao questionário. O inquérito demonstrou que o Brasil tem um mercado interno competitivo para artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, com numerosos produtores e um nível relativamente baixo de direitos aduaneiros. Além disso, os dados constantes da resposta dada pelo produtor brasileiro colaborante foram verificados no local, confirmando-se que se tratava de informação fidedigna, na qual se podia basear o valor normal.
- (88) Tendo em conta o que precede e considerando todas as informações disponíveis nesta fase do processo, o Brasil foi provisoriamente escolhido como país análogo adequado e razoável, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 7, alínea a), do regulamento de base.

4.2. Determinação do valor normal

- (89) Tendo em conta o facto de todos os pedidos de TEM terem sido rejeitados, o valor normal para todos os produtores-exportadores chineses foi estabelecido com base nas informações fornecidas pelo produtor do país análogo, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 7, alínea a), do regulamento de base.
- (90) Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base, a Comissão examinou, em primeiro lugar, se as vendas do produto similar no Brasil a clientes independentes tinham sido representativas. Verificou-se que as quantidades do produto similar vendidas pelo produtor brasileiro colaborante no mercado interno do Brasil eram representativas, quando comparadas com as exportações do produto em causa para a União pelos produtores-exportadores incluídos na amostra.
- (91) A Comissão averiguou subsequentemente se era possível considerar que tais vendas tinham sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base. Para tal, determinou a proporção de vendas rentáveis no mercado interno a clientes independentes. As vendas na UE foram consideradas rentáveis sempre que o preço unitário era igual, ou superior, ao seu custo de produção. Por conseguinte, foi determinado o custo de produção do produtor brasileiro durante o PI.
- (92) Para os tipos do produto em que mais de 80 % do respetivo volume de vendas no mercado interno foram superiores aos custos e em que o preço de venda médio ponderado desse tipo do produto foi igual ou superior ao seu custo unitário de produção, o valor normal, por tipo do produto, foi calculado como média ponderada de todos os preços de venda, no mercado interno, do tipo do produto em causa, independentemente de essas vendas terem sido rentáveis ou não.
- (93) Quando o volume de vendas rentáveis de um tipo do produto representou 80 %, ou menos, do volume total de vendas desse tipo do produto, ou quando o preço médio ponderado desse tipo do produto foi inferior ao custo unitário de produção, o valor normal baseou-se no preço efetivamente praticado no mercado interno, calculado como preço médio ponderado de apenas as vendas rentáveis do tipo em questão realizadas no mercado interno durante o PI.
- (94) No que diz respeito aos tipos do produto não rentáveis, o valor normal foi calculado com base nos custos de produção do produtor brasileiro, acrescidos de VAG e da margem do lucro para os tipos do produto rentáveis do produtor brasileiro.

5. Preços de exportação para os produtores-exportadores aos quais foi concedido o TI

- (95) Tendo em conta que todos os produtores-exportadores que colaboraram no inquérito e obtiveram o TI efetuaram as vendas para exportação diretamente junto de clientes independentes na União, os preços de exportação tiveram como base os preços efetivamente pagos ou a pagar pelo produto em causa, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

6. Comparação

- (96) O valor normal e o preço de exportação foram comparados num estágio à saída da fábrica. As margens de *dumping* foram estabelecidas comparando os preços individuais, no estágio à saída da fábrica, dos exportadores incluídos na amostra com os preços de venda no mercado interno do produtor do país análogo ou com o valor normal calculado, conforme adequado.
- (97) A fim de assegurar uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação, procedeu-se aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças que afetam os preços e sua comparabilidade, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Procedeu-se aos devidos ajustamentos, se necessário, no que respeita ao estágio de comercialização, às diferenças nas características físicas e a outros fatores que afetam a comparabilidade dos preços, nomeadamente a «imagem de marca».
- (98) Em primeiro lugar, examinou-se se era justificável um ajustamento em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea d), do regulamento de base. A este respeito, verificou-se que as exportações chinesas foram essencialmente realizadas a nível grossista, ao passo que as vendas no país análogo foram igualmente efetuadas a nível de retalho. O inquérito permitiu estabelecer ainda que, em ambos os mercados, as diferentes cadeias de distribuição afetaram o nível de preços, afetando assim uma comparabilidade de preços equitativa entre o preço de exportação e o valor normal. Além disso, o inquérito demonstrou também que a maioria das vendas de exportação chinesas foi feita em grandes quantidades, enquanto a maioria das vendas no mercado interno no país análogo tinha sido efetuada em quantidades mais pequenas, o que dá azo a diferenças de preços no mesmo estágio de comercialização nos dois mercados em apreço. Consequentemente, a fim de proceder a uma comparação equitativa entre o preço de exportação e o valor normal, procedeu-se a um ajustamento do valor normal com base nas diferenças de preços no mesmo estágio de comercialização no país análogo e, se adequado, nas diferenças de preços verificadas relativamente às quantidades vendidas em cada estágio de comercialização.
- (99) Em segundo lugar, examinou-se se era justificável um ajustamento em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base. A este respeito, o inquérito estabeleceu que os produtores-exportadores chineses classificam os seus produtos em cinco diferentes categorias, de A a E, com diferenças de preços significativas. A grande maioria das exportações para a União consiste, porém, nas categorias A, B ou C, ou numa combinação destas. No entanto, essa classificação não é universal, nem se baseia em quaisquer normas universalmente reconhecidas no setor, sendo bastante específica de cada empresa e permitindo uma diferenciação de preços. Por outro lado, o produtor do país análogo vendeu apenas o equivalente à categoria A no mercado interno brasileiro, pelo que se constatou que a comparabilidade dos preços foi afetada. Por conseguinte, o preço de exportação foi ajustado em alta, a fim de corresponder ao nível da classe A chinesa, de modo a ser comparável com o produto vendido pelo produtor análogo no mercado brasileiro.
- (100) Em terceiro lugar, o inquérito estabeleceu que o produtor brasileiro apenas vende produtos de marca no mercado brasileiro, ao passo que os produtores-exportadores chineses não vendem produtos de marca, mas produtos com a assim chamada «marca própria» ou produtos genéricos de artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica. Os produtos de marca são normalmente percebidos pelos clientes como produtos com um certo prestígio, com garantia de qualidade e *design*, justificando assim preços de mercado mais elevados, enquanto os produtos genéricos (marca própria), embora tendo as mesmas características físicas e técnicas, são normalmente vendidos a preços consideravelmente mais baixos. Embora o valor acrescentado de um produto de marca não possa, em geral, ser exatamente quantificado, pois depende de diversos fatores, como a percepção dos clientes, a notoriedade da marca (*brand recognition*) e outros fatores não quantificáveis, o produtor brasileiro confirmou, neste caso particular, que os seus produtos cerâmicos de marca podem ser vendidos a preços significativamente mais elevados no mercado brasileiro do que outros produtos sem marca (genéricos). Assim sendo, foi efetuado um novo ajustamento do valor normal em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base.
- (101) Quando necessário, foram feitos outros ajustamentos no que respeita a custos de transporte, seguro, movimentação e acessórios, a custos de embalagem e crédito, bem como a encargos bancários e comissões, sempre que se considerou que estes eram razoáveis, exatos e corroborados por elementos de prova.

7. Margens de dumping

- (102) Nos termos do artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base, as margens de *dumping* para os produtores-exportadores que beneficiaram de TI foram determinadas com base numa comparação entre um valor normal médio ponderado estabelecido para o país análogo, tal como ajustado, e o preço médio ponderado de exportação de cada empresa, tal como ajustado, expresso como percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado.
- (103) A média ponderada das margens de *dumping* dos produtores-exportadores incluídos na amostra foi calculada para os produtores-exportadores colaboradores não incluídos na amostra. Atendendo ao que precede, a margem de *dumping* provisória, expressa em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, é de 26,6 %.
- (104) A fim de calcular a margem de *dumping* a nível nacional aplicável aos produtores-exportadores da RPC não colaboradores ou não conhecidos, o nível de colaboração foi determinado primeiramente comparando o volume de exportações para a União comunicado pelos produtores-exportadores colaboradores com as estatísticas equivalentes do Eurostat.
- (105) No presente inquérito, a colaboração da RPC foi considerada elevada para uma indústria fragmentada, dado que os produtores-exportadores que se deram a conhecer representam mais de 60 % do total das exportações da RPC

para a União do produto em causa. Por conseguinte, a margem à escala nacional aplicável a todos os outros produtores-exportadores foi estabelecida utilizando a média ponderada das margens de *dumping* mais elevadas estabelecidas para os tipos do produto e volume representativos dos produtores-exportadores incluídos na amostra. Com base no que precede, o nível de *dumping* à escala nacional foi estabelecido provisoriamente em

58,8 % do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado.

- (106) Atendendo ao que foi exposto, as margens de *dumping* provisórias, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

Empresa	Margem de <i>dumping</i> provisória
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd e Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Produtores-exportadores não colaborantes	26,6 %
Margem de <i>dumping</i> à escala nacional	58,8 %

D. PREJUÍZO

1. Produção da União e indústria da União

- (107) Para estabelecer a produção total da União, foi utilizada toda a informação disponível relativa aos produtores da União, incluindo os dados comunicados na denúncia e as observações subsequentes relativamente aos produtores que não se manifestaram no presente inquérito. A produção total da União do produto similar foi estimada por extrapolação dos dados fornecidos pelas associações europeias e nacionais, cruzados com os dados facultados por produtores individuais e também com fontes estatísticas e de investigação.

- (108) Durante o PI, o produto similar foi fabricado na União por mais de 200 produtores da União. Com base no que foi referido no considerando precedente, a produção total da União foi estimada em cerca de 240 200 toneladas durante o PI. Os produtores da União responsáveis pela produção total da União constituem a indústria da União, na aceção do artigo 4.º, n.º 1, do regulamento de base, sendo designados em seguida «indústria da União». A indústria da União foi dividida em dois segmentos: as PME e as empresas de maior dimensão. As PME representam 42 % da produção total da União nesse período. Com efeito, a produção da União está consideravelmente fragmentada, embora concentrada na República Checa, República Francesa (França), Alemanha, Itália, República da Polónia (Polónia), República Portuguesa (Portugal), Romé-

nia, Reino de Espanha (Espanha) e Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte (Reino Unido).

2. Consumo da União

- (109) O consumo da União foi estabelecido com base nas estatísticas de importação do Eurostat para o produto objeto de inquérito e nas observações sobre as vendas da indústria da União no mercado da União.
- (110) Com base nesses elementos, o consumo da União evoluiu da seguinte forma:

Quadro 1

Volume (toneladas)	2008	2009	2010	PI
Consumo da União	826 896	687 609	750 830	726 614
Índice (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) O consumo de artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, na União diminuiu globalmente 12 % durante o período considerado. A redução mais importante, de 17 %, ocorreu entre 2008 e 2009.

- (112) Esta diminuição do consumo em termos globais durante o período considerado tem de ser considerada no contexto de uma situação de recuperação após a crise económica de 2009. Existem boas perspectivas para o mercado de artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica ⁽¹⁾.

3. Importações provenientes do país em causa

3.1. Volume, preço e parte de mercado das importações objeto de dumping provenientes do país em causa

- (113) Com base nos dados do Eurostat, o volume, a parte de mercado e os preços médios das importações do produto em causa evoluíram do seguinte modo:

Quadro 2

Importações provenientes da RPC	2008	2009	2010	PI
Volume de importações (toneladas)	535 593	449 346	516 618	485 814
Índice (2008 = 100)	100	84	96	91
Parte de mercado	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Preço médio das importações (EUR/tonelada)	1 274	1 307	1 473	1 499
Índice (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) O volume do total das importações provenientes da China baixou 9 % no decurso do período considerado, tendo ascendido a cerca de 485 814 toneladas durante o PI. Contudo, em termos percentuais, é de assinalar que as importações provenientes da China diminuíram menos do que o consumo global na UE. De facto, a parte de mercado das importações chinesas, se analisada na perspetiva de todo o período considerado, também aumentou de 64,8 % em 2008 para 66,9 % no PI.
- (115) O preço de importação aumentou 17,7 % durante o período considerado, passando de 1 274 euros/tonelada para 1 499 euros/tonelada. Este é o preço médio de

importação por tonelada de todas as importações do produto em causa, pelo que a tendência poderá ser afetada por alterações na gama de produtos.

3.2. Subcotação dos preços

- (116) Para efeitos da subcotação dos preços, foi efetuada uma comparação entre a média ponderada dos preços de venda dos produtores da União incluídos na amostra a clientes independentes no mercado da União, ajustados ao estádio à saída da fábrica, ou seja, excluindo os custos de frete na União e após dedução dos descontos e abatimentos, e a média ponderada dos preços correspondentes dos exportadores colaboradores da RPC ao primeiro cliente independente no mercado da União, ou seja, líquidos de descontos e ajustados, quando necessário, ao preço CIF-fronteira da União, também devidamente ajustado para ter em conta os direitos aduaneiros, os custos incorridos com o desalfandegamento e os custos pós-importação. Os preços dos produtos preços das categorias inferiores foram ajustados ao nível da categoria A, uma vez que os produtos de qualidade inferior, na perspetiva dos consumidores, concorriam com os produtos da categoria A, conforme se concluiu também no considerando 61. Os preços da indústria da União foram igualmente ajustados para ter em conta as diferenças no estádio de comercialização e para neutralizar o elemento de preços relacionado com imagens de marca, se aplicável.
- (117) A comparação revelou que, durante o PI, os produtos em causa objeto de *dumping* originários da RPC foram vendidos na União a preços que representam uma subcotação dos preços de venda da indústria da União, expressa em percentagem dos últimos, entre 26,3 % e 47,6 %.

4. Situação da indústria da União

4.1. Generalidades

- (118) Em conformidade com o artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base, a Comissão examinou todos os fatores e índices económicos pertinentes que influenciam a situação da indústria da União.
- (119) Os indicadores macroeconómicos (produção, capacidade de produção, utilização da capacidade, volume de vendas, parte de mercado, emprego, produtividade e amplitude das margens de *dumping*) foram avaliados ao nível da produção total da União. A avaliação baseou-se na informação facultada pelas associações europeias e nacionais, cruzada com os dados fornecidos pelos produtores e estatísticas oficiais disponíveis.
- (120) A análise dos indicadores microeconómicos (existências, preços de venda, rentabilidade, *cash flow*, investimentos, retorno dos investimentos, capacidade de obtenção de capital, salários e custo de produção) foi realizada a nível dos produtores da União incluídos na amostra. A avaliação baseou-se nas informações por eles fornecidas, devidamente verificadas.

⁽¹⁾ O estudo de mercado CBI publicamente disponível «*The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009*» chamou a atenção para um certo número de tendências (demográficas, sociais, culturais, de moda e técnicas), o que levaria a uma continuação de uma forte presença de produtos de cerâmica no mercado da União para os artigos para serviço de mesa e de cozinha, que se espera irá registar um crescimento global. As razões apresentadas pelo estudo variam entre a crescente procura de artigos para serviço de mesa e de cozinha mais informais, nomeadamente produtos utilitários de fácil manuseio, novos produtos e novos designs, e a evolução da dimensão das famílias. No presente inquérito, um grande importador incluído na amostra, que é também um retalhista, comunicou igualmente que esperava um forte consumo no futuro, pois previa que as pessoas continuassem a querer comer em pratos de cerâmica e não noutros, anunciando planos de expansão ambiciosos neste domínio.

- (121) Para alguns indicadores microeconómicos (preços de venda, rentabilidade, retorno dos investimentos e custo de produção), os resultados das empresas incluídas na amostra em cada segmento específico foram ponderados em conformidade com a parte desse segmento no total da produção da União (utilizando a ponderação específica em termos de volumes de produção de cada segmento no total do setor de artigos para serviço de mesa de cerâmica, ou seja, 42 % para as PME e 58 % para as não-PME). Deste modo, garantiu-se que os resultados das grandes empresas não distorcessem a análise do prejuízo e que a situação das pequenas empresas, que são coletivamente responsáveis pela maior parte da produção da União, fosse corretamente espelhada.

4.2. Indicadores macroeconómicos

4.2.1. Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade

- (122) Durante o período considerado, a produção, a capacidade de produção e a utilização da capacidade da indústria da União evoluíram como indicado a seguir.

Quadro 3

	2008	2009	2010	PI
Volume de produção (toneladas)	281 300	230 300	235 700	240 200
Índice (2008 = 100)	100	82	84	85
Capacidade de produção (toneladas)	371 540	361 253	326 573	324 072
Índice (2008 = 100)	100	97	88	87
Utilização da capacidade	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Índice (2008 = 100)	100	84	95	98

- (123) A produção da indústria da União diminuiu 15 % no período considerado. Em termos globais, a redução é mais acentuada do que a baixa do consumo da União durante o mesmo período. A produção não recuperou da mesma forma que o consumo em 2010.

- (124) A capacidade de produção da indústria da União decresceu 13 % ao longo do período considerado. Não obstante, a taxa de utilização da capacidade da indústria diminuiu ainda mais durante o período considerado (globalmente 2 %), passando para 74,1 %.

4.2.2. Volume de vendas e parte de mercado

- (125) As vendas da indústria da União no mercado da União a clientes independentes desceram a um ritmo mais acen-

tuado (8 %) do que a quebra registada no consumo durante o período considerado. É de notar que, entre 2009 e 2010, o volume de vendas continuou a diminuir, enquanto o consumo da União aumentou 8 %.

Quadro 4

Volume (toneladas)	2008	2009	2010	PI
Vendas na União	190 332	156 798	152 609	152 095
Índice (2008 = 100)	100	82	80	80

- (126) A parte de mercado detida pela indústria da União diminuiu 9 % durante o período considerado, ou seja, 2,1 pontos percentuais.

Quadro 5

	2008	2009	2010	PI
Parte de mercado da União	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Índice (2008 = 100)	100	99	88	91

4.2.3. Emprego e produtividade

- (127) O emprego diminuiu ao longo de todo o período considerado, caindo 21 %. A tendência segue o mesmo modelo que a diminuição dos volumes de vendas no mercado da União a clientes independentes.

Quadro 6

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

- (128) A produtividade das forças de trabalho da indústria da União, avaliada enquanto produção anual por trabalhador, registou um aumento de 8 % durante o período considerado. Tal deve-se, em parte, aos esforços envidados pela indústria da União para responder à pressão das importações objeto de *dumping* provenientes da China.

Quadro 7

	2008	2009	2010	IP
Produtividade (toneladas/trabalhador)	8,9	8,8	9,4	9,6
Índice (2008 = 100)	100	99	106	108

4.2.4. Amplitude da margem de dumping

- (129) As margens de *dumping* são indicadas *supra* na secção relativa ao *dumping*. Todas as margens estabelecidas são significativamente superiores ao nível *de minimis*. Além disso, tendo em conta os volumes e os preços das importações objeto de *dumping*, o impacto da margem de *dumping* efetiva não pode ser considerado negligenciável.

4.3. Indicadores microeconómicos

4.3.1. Existências

- (130) O nível das existências finais da indústria da União baixou 14 % em termos absolutos durante o período considerado. O inquérito revelou que este não é um indicador fundamental para este tipo de indústria, que funciona essencialmente com base em encomendas.

Quadro 8

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

4.3.2. Preços de venda

- (131) Os preços de venda da indústria da União no mercado da União diminuíram 12 % durante o período considerado.

Quadro 9

	2008	2009	2010	PI
Preço médio de venda na UE a clientes independentes (EUR/tonelada)	4 103	3 818	3 811	3 615
Índice (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3. Rendibilidade, cash flow, investimentos, retorno dos investimentos, capacidade de obtenção de capitais e salários

- (132) Durante o período considerado, a rendibilidade, o *cash flow*, o retorno dos investimentos (RI), a capacidade de obtenção de capital, os investimentos e os salários da indústria da União evoluíram do seguinte modo:

Quadro 10

	2008	2009	2010	PI
Lucro líquido das vendas da União a clientes independentes (% do volume de negócios líquido)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Cash flow (EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Índice (2008 = 100)	100	59	88	114
Investimentos líquidos (EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Índice (2008 = 100)	100	69	79	71
RI (lucro líquido em % do valor contabilístico líquido dos investimentos)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Índice (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Custo anual da mão-de-obra por trabalhador	20 436	20 526	21 619	20 832
Índice (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) A rendibilidade da indústria da União baixou 0,7 pontos percentuais durante o período considerado. A rendibilidade alcançou o seu nível mais baixo em 2010, quando a magnitude da sua queda atingiu 4,1 pontos percentuais, entre 2008 e 2010.
- (134) Importa sublinhar que a indústria da União já estava numa situação frágil no início do período considerado, devido aos enormes volumes de importações a baixos preços da China para o mercado da União, que aumentaram fortemente em 2002-2004 e que tinham alcan-

çado uma parte muito significativa do mercado após a eliminação dos contingentes de importação para essas importações a partir de 2005. Tal tinha suscitado uma importante reestruturação do setor, que estava na sua fase final no início do período considerado.

- (135) Por conseguinte, atendendo a esta evolução antes do período considerado, o lucro realizado no início do período considerado não pode ser considerado um lucro normal. Na ausência de quaisquer observações a este

respeito, considera-se que o nível normal de lucro para um outro amplamente utilizado e importante produto de consumo, que foi objeto de um inquérito *anti-dumping*, o calçado de couro, pode provisoriamente servir de referência válida. Esse nível de lucro é de 6 % ⁽¹⁾.

- (136) Por conseguinte, é claro que a indústria da União no seu conjunto, ao longo do período considerado, nunca foi capaz de atingir um nível de lucro que possa ser considerado aceitável para este produto. A nível global, o *cash flow* da indústria da União aumentou significativamente durante o período considerado. Contudo, tal deve ser atribuído a algumas empresas de maiores dimensões e bem estabelecidas – o que não era o caso das PME. O nível de investimentos líquidos sofreu uma redução de 33 %. No entanto, convém assinalar que, no final do período considerado, o nível de investimentos tornou-se praticamente inexistente no que se refere às PME. Apenas duas não-PME puderam permitir-se efetuar alguns investimentos significativos durante o período considerado. A queda do retorno dos investimentos foi superior à retração da rentabilidade ao longo de todo o período considerado.
- (137) Entre 2008 e o PI, o salário médio por trabalhador aumentou 2 %. Este aumento do custo da mão-de-obra é consideravelmente inferior à evolução dos custos globais da mão-de-obra na União durante o período considerado, o que indica que a indústria da União envidou esforços para manter os salários tão baixos quanto possível.

4.3.4. Custo de produção

- (138) Ao longo do período considerado, o custo de produção diminuiu 10 %.

Quadro 11

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

5. Conclusão sobre o prejuízo

- (139) O inquérito mostrou que os indicadores de prejuízo, como o volume de produção, a capacidade, as vendas a clientes independentes e o emprego, se deterioraram durante o período considerado.
- (140) Ademais, quase todos os indicadores de prejuízo relacionados com o desempenho financeiro dos produtores da União – como a rentabilidade, os investimentos e o retorno dos investimentos – evoluíram de forma negativa durante o período considerado.
- (141) Globalmente, não só a rentabilidade nunca atingiu um nível de lucro satisfatório para o setor, mas também se deteriorou ao longo do período considerado. A contínua

diminuição dos preços de venda da indústria da União teve como consequência o facto de, a dada altura, a indústria ser praticamente incapaz de obter qualquer lucro.

- (142) Apesar de a produtividade da indústria da União ter aumentado durante o período considerado, tal deve-se principalmente aos seus esforços significativos para competir com as importações chinesas objeto de *dumping* muito presentes no mercado europeu.
- (143) Tendo em conta o que precede, conclui-se provisoriamente que a indústria da União sofreu um prejuízo importante na aceção do artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base.

E. NEXO DE CAUSALIDADE

1. Introdução

- (144) Em conformidade com o artigo 3.º, n.ºs 6 e 7, do regulamento de base, a Comissão examinou se as importações objeto de *dumping* provenientes da China provocaram à indústria da União um prejuízo suscetível de ser considerado importante. Para além das importações objeto de *dumping*, foram igualmente examinados outros fatores conhecidos que pudessem ter causado prejuízo à indústria da União, a fim de garantir que o eventual prejuízo causado por esses fatores não fosse atribuído às importações objeto de *dumping*.

2. Efeito das importações objeto de *dumping*

- (145) O inquérito revelou que o consumo na União diminuiu 12 % durante o período considerado. Ao mesmo tempo, enquanto o volume das importações objeto de *dumping* provenientes da China diminuiu cerca de 9 %, a sua parte de mercado aumentou. Além disso, o volume de vendas da indústria da União diminuiu 20 %, tendo a sua parte de mercado baixado de 23 % em 2008 para 20,9 % no PI.
- (146) No período compreendido entre 2009 e o final do PI, o consumo da União aumentou, enquanto a parte de mercado da indústria da União diminuiu, em contraste com um aumento das importações objeto de *dumping* provenientes da China, cuja parte de mercado aumentou significativamente nesse período.
- (147) Os preços das importações objeto de *dumping* provenientes da China aumentaram no período considerado. Embora no período considerado o preço médio das importações provenientes da China tenha aumentado 18 %, esses preços mantiveram-se, de forma constante, significativamente abaixo dos preços de venda da indústria da União e, em especial, durante o PI, mantendo assim a pressão sobre os preços no mercado da União. Por conseguinte, a redução dos preços de venda da indústria da União no mercado da União e a sua rentabilidade podem ser atribuídas à depressão dos preços provocada no mercado da União pelas importações objeto de *dumping* provenientes da China. A queda dos custos de produção e do nível de emprego na indústria da União demonstram os esforços por ela envidados para responder a essas importações.

⁽¹⁾ Regulamento do Conselho (CE) n.º 1472/2006, publicada no JO L 275 de 6.10.2006, p. 36 (considerando 292).

- (148) Com base no que precede, concluiu-se que a presença das importações chinesas e o aumento da parte de mercado das importações objeto de *dumping* provenientes da RPC a preços que subcortaram em permanência os preços da indústria da União tiveram um papel determinante no importante prejuízo sofrido pela indústria da União, o que se reflete, em particular, na sua má situação financeira e na deterioração de quase todos os indicadores de prejuízo.

3. Efeito de outros fatores

- (149) No contexto do nexo de causalidade, examinaram-se outros fatores, designadamente: a evolução da procura no

mercado da União e a sua segmentação, os resultados de exportação da indústria da União, as importações a partir de outros países do produto objeto de inquérito, as práticas anticoncorrenciais no mercado da União, as diferenças nos métodos de produção e o mercado de segunda mão. Outros fatores foram igualmente analisados.

3.1. Importações de países terceiros que não o país em causa

- (150) No quadro que se segue, é apresentado o volume das importações provenientes de outros países terceiros no período considerado. A quantidade e as tendências de preços baseiam-se em dados do Eurostat.

Quadro 12

	2008	2009	2010	PI
Volume das importações provenientes de todos os outros países (toneladas)	100 971	81 464	81 602	88 706
Índice (2008 = 100)	100	81	81	88
Parte de mercado	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Preço médio das importações (EUR/tonelada)	2 378	2 354	2 591	2 522
Índice (2008 = 100)	100	99	109	106
Volume das importações provenientes da Turquia (toneladas)	36 952	33 275	32 887	40 553
Índice (2008 = 100)	100	90	89	110
Parte de mercado	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Preço médio das importações (EUR/tonelada)	2 027	2 014	2 171	2 058
Índice (2008 = 100)	100	99	107	102

- (151) As importações provenientes de países terceiros diminuíram 12 % durante o período considerado, tendo a parte de mercado dessas importações permanecido relativamente estável.
- (152) É de assinalar que os preços médios de importação de outros países terceiros aumentaram 6 % durante o período considerado, mantendo-se consistentemente superiores ao preço médio de venda das vendas de exportação chinesas (em 68 % durante o PI).
- (153) A CCCLA observou que as importações provenientes da Turquia teriam aumentado 8 % entre 2010 e 2011, sendo os preços das importações provenientes da Turquia, alegadamente, apenas cerca de 20 % superiores aos preços das importações provenientes da China.

- (154) No que respeita a esta alegação, note-se que, quando se compara a situação no início e no final do período considerado, os volumes das importações provenientes da Turquia aumentaram 10 %, ou 1,1 pontos percentuais, mas também que os seus preços médios permaneceram sistematicamente muito superiores (de 37 % a 60 %) aos preços das importações chinesas. Por outro lado, nunca representaram mais de 5,6 % de parte de mercado. Por isso, é difícil concluir que o prejuízo importante sofrido pela indústria da União se deve às importações provenientes da Turquia.

- (155) Pelas razões acima expostas, conclui-se que as importações provenientes de outros países terceiros não afetaram de forma significativa a situação da indústria comunitária.

3.2. Segmentos de mercado

- (156) Uma associação de importadores com sede na Alemanha e alguns dos seus membros observaram que, com base nos preços para o cliente final, nas qualidades do produto e nos canais de vendas, o mercado dos produtos de cerâmica objeto de inquérito deve ser dividido, pelo menos, nos três segmentos seguintes: produtos de gama superior (qualidade elevada, preços elevados), média/baixa (qualidade média/baixa, preços médios/baixos) e produtos especiais (tais como artigos decorativos, recordações, vasos e porcelana de hotel). Alegadamente, a maior parte da produção da União seria vendida nos mercados de produtos de gama superior e/ou especiais, ao passo que as importações chinesas serviam predominantemente o segmento de mercado de preços baixos. A indústria da União teria por alvo sobretudo vendas em *boutiques* e não em locais onde os consumidores normais vão fazer compras. As importações chinesas, consequentemente, não concorreriam diretamente com a produção da União.
- (157) Todavia, o inquérito não confirmou essas alegações. Em primeiro lugar, note-se que o produto similar não abrange determinados artigos referidos por estas partes, tais como os artigos com um fim meramente decorativo (ver os considerandos 51 e 52). Em segundo lugar, o inquérito revelou que, atualmente, a produção da União serve todos os mercados, tal como as importações chinesas. Na realidade, uma parte relevante das importações chinesas estaria incluída nos segmentos de produtos designados de gama superior ou especiais. Um importador britânico alegou que importava produtos de gama superior da China, enquanto um grupo de empresas da UE com interesses de produção na China declarou igualmente que cobrava preços muito elevados no mercado da União pelos seus produtos de grés originários da China.
- (158) Por último, é feita referência à secção B.1.2 acima, na qual se concluiu que todos os tipos do produto em causa e do produto similar eram considerados como um único produto. Assim, a análise deve incidir sobre o produto em causa e o produto similar. Por conseguinte, as alegações relativas a certos segmentos de mercado não puderam ser tidas em conta.

3.3. Consumo e procura

- (159) Uma associação europeia dos importadores e retalhistas e a CCCLA chamaram a atenção para uma contração da procura na União. Um importador não incluído na amostra declarou que a procura de porcelana, particularmente nos setores subsidiários ou de artigos para serviços de mesa de acompanhamento e no setor privado, caíra abruptamente e que a restante procura era extremamente diversificada. Do mesmo modo, várias partes alegaram que, devido à evolução constante da moda, hoje em dia, os consumidores procuram artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, a preços acessíveis. Numa perspetiva grossista, o mercado de produtos de gama superior está a diminuir e diminuirá nos próximos anos.
- (160) De acordo com a associação europeia dos importadores e retalhistas supramencionada, a contração da procura poderia explicar a quebra nas vendas e na produção dos produtores da União durante o período considerado.

- (161) A CCCLA declarou que a denúncia revelara uma flutuação considerável no nível do consumo na União durante o período considerado, em sintonia com as condições macroeconómicas gerais. Segundo a CCCLA, durante o período considerado, os fatores de prejuízo desenvolveram-se paralelamente às flutuações da procura na União e noutros mercados, tendo não só as vendas dos produtores da União como as importações chinesas seguido as alterações a nível da procura.
- (162) Uma associação de importadores com sede na Alemanha e alguns dos seus membros observaram que os números relativos às importações chinesas, na sequência do alargamento da União em 2004 e da eliminação dos contingentes de importação para este produto a partir de 1 de janeiro de 2005, indicam uma enorme procura de artigos para serviço de mesa mais baratos no mercado da União entre 2002 e 2005, a que se seguiu uma quebra entre 2005 e 2010. Alegadamente, os produtores da União não estiveram dispostos e/ou não foram capazes de satisfazer tal procura.
- (163) No tocante a estas alegações, é feita referência, em primeiro lugar, à secção B.1.2 acima, na qual se concluiu que todos os tipos do produto em causa e do produto similar eram considerados como um único produto. Por conseguinte, quaisquer alegações relativas a certas gamas não são pertinentes, pelo que a análise deve incidir sobre o produto em causa e o produto similar.
- (164) Em segundo lugar, a alegação de que os fatores de prejuízo se desenvolveram paralelamente às flutuações da procura na União e noutros mercados é contrariada pelo facto de os resultados de exportação dos produtores da União incluídos na amostra ter evoluído positivamente durante o período considerado.
- (165) Em terceiro lugar, tal como referido a título de conclusão na secção D.2 *supra*, o consumo diminuiu durante o período considerado. Não existiam elementos de prova que confirmassem que os produtores da União não estavam dispostos e/ou não tinham capacidade para satisfazer uma enorme procura de artigos para serviço de mesa mais baratos na União. Pelo contrário, o inquérito estabeleceu que, durante o período considerado, os produtores da União deram resposta à procura de vários tipos, incluindo os artigos para serviço de mesa e de cozinha mais baratos. Mesmo que se tenham verificado flutuações no nível de consumo na União durante o período considerado, o que pode ter contribuído para os maus resultados da indústria da União em determinada fase, de um modo geral, não se pode considerar que tenham um impacto suscetível de quebrar o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e a situação de prejuízo que a indústria da União sofreu durante o período de inquérito.
- (166) Por conseguinte, as alegações foram rejeitadas.

3.4. Exportações da indústria da União

- (167) Segundo dados do Eurostat (volume de exportações) e dos produtores da União incluídos na amostra, as exportações da indústria da União evoluíram da seguinte forma durante o período considerado:

Quadro 13

	2008	2009	2010	PI
Volume de exportações (toneladas)	90 968	73 502	83 091	88 105
Índice (2008 = 100)	100	81	91	97
Preço médio de exportação (EUR/tonelada)	3 136	2 983	3 462	3 125
Índice (2008 = 100)	100	95	110	100

(168) Na denúncia, a CCCLA salientou que as exportações dos produtores da União aumentaram substancialmente entre 2009 e 2011. Segundo a mesma parte, os fatores de prejuízo evoluíram negativamente quando os resultados dos produtores da União diminuíram. Por conseguinte, o prejuízo teria sido causado pela evolução desfavorável das vendas de exportação da indústria da UE.

(169) Neste contexto, importa começar por referir que a análise do prejuízo incide sobre a situação da indústria da União no mercado da União. Por conseguinte, as eventuais alterações registadas nos resultados de exportação em nada influenciam a maioria dos indicadores acima analisados, tais como o volume de vendas, a parte de mercado e os preços. Em segundo lugar, as exportações da indústria da União podem ser interpretadas como uma forma de compensar as vendas em declínio no mercado da União, ou seja, o mercado que sofreu o prejuízo em questão. Em terceiro lugar, o quadro anterior mostra que o total das exportações da União diminuiu 3 %. Por último, os preços de exportação dos produtores colaboradores incluídos na amostra mantiveram-se estáveis durante o período considerado.

(170) Por conseguinte, esta alegação foi rejeitada e concluiu-se que os resultados de exportação da indústria comunitária não provocaram qualquer prejuízo importante.

3.5. Eliminação dos contingentes de importação

(171) Até 1 de janeiro de 2005, para os Estados-Membros que já pertenciam à União no momento em que os produtos originários da China e classificados nos códigos NC referidos no considerando 56 foram sujeitos a contingentes quantitativos que, no total, se elevaram a 84 473 toneladas, em 2000, e que foram gradualmente aumentando até 147 744 toneladas em 2004. Dados estatísticos disponíveis indicam que, em 2004, as importações do produto em causa pelos 27 países que são agora Estados-Membros se elevaram a 173 809 toneladas. Um ano mais tarde, quando os contingentes foram abolidos, essas importações aumentaram para 530 294 toneladas. Desde então, as importações chinesas nunca foram inferiores a 449 000 toneladas por ano.

(172) No que se refere ao papel desempenhado pelos contingentes de importação no prejuízo observado durante o período considerado, é de assinalar que, uma vez que os

contingentes foram aumentados progressivamente e eliminados três anos antes do início do período considerado, e seis anos antes do início do PI, já tinha havido, a partir de 2002, uma profunda reestruturação no mercado da União suscetível de explicar as alterações na situação do mercado. Tal é ainda corroborado por informações fornecidas pelo autor da denúncia relativamente a encerramentos e insolvências de produtores europeus de artigos para serviço de mesa ou de cozinha de cerâmica. Em consequência disso, a indústria da União transformou-se, no início do período considerado, num setor racionalizado e com bom desempenho.

(173) Consequentemente, pode argumentar-se que os efeitos da supressão dos contingentes de importação para o produto em causa, em 2005, podem ter afetado negativamente a solidez da indústria da União antes do início do período considerado. Porém, mesmo que tenha sido o caso, foram as importações objeto de *dumping* que causaram o prejuízo durante o PI. Assim sendo, a eliminação dos contingentes de importação a partir de 2005 não quebra o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo sofrido pela indústria da União durante o PI.

3.6. Práticas anticoncorrenciais no mercado da União

(174) Várias partes alegaram que o prejuízo era causado por práticas anticoncorrenciais no mercado da União; alegou-se ainda que o presente processo *anti-dumping* tinha sido lançado para recuperar as perdas produzidas por coimas devido a cartéis ilegais. A CCCLA declarou que a presença de práticas concertadas no mercado da União pode tornar tanto os dados contidos na denúncia como os recolhidos durante o inquérito relativos ao prejuízo (ou seja, preços de venda, volumes de vendas, parte de mercado e lucros) pouco fiáveis, dado que não representam uma situação que reflete o funcionamento normal do mercado.

(175) Por um lado, é de notar que, em 2010, a Comissão aplicou uma coima a dezassete empresas de equipamentos e acessórios para casas de banho por um cartel de fixação de preços entre 1992 e 2004, que afetou seis Estados-Membros: Alemanha, Áustria, Itália, França, Reino da Bélgica (Bélgica) e Reino dos Países Baixos (Países Baixos) ⁽¹⁾. As práticas em questão tiveram lugar antes do período considerado e referiam-se a outros produtos. Além disso, a única empresa em questão que também operava no setor dos artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, durante o período considerado apresentou um recurso de anulação dessa coima junto do Tribunal Geral da União Europeia. Esse recurso permanece pendente. Por outro lado, as autoridades alemãs lançaram em fevereiro de 2011 um inquérito sobre alguns cartéis alemães produtores de artigos para serviço de mesa. Os resultados do inquérito ainda não foram divulgados pelas autoridades alemãs, pelo que ainda não é possível retirar quaisquer conclusões sobre este ponto. Além disso, esse inquérito diz respeito a apenas um Estado-Membro, ao passo que a indústria da União está bastante espalhada. Por conseguinte, as alegações foram rejeitadas.

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

- (176) No que respeita à referência feita por algumas partes ao facto de alguns fabricantes na União terem mudado as suas atividades, transformando-se também em comerciantes de produtos originários da China, trata-se de uma opção empresarial que não pode ser rotulada de anticoncorrencial.

3.7. Métodos de produção

- (177) Segundo determinadas partes, as escolhas feitas pelos produtores da União no que diz respeito aos métodos de produção contribuíram claramente para o prejuízo sofrido pela indústria da União. Estas partes sublinham que os métodos de produção da União são de longe menos eficientes do que os dos chineses – os métodos de produção da União são totalmente automatizados, o que implicaria elevados custos de reajustamento no caso de pequenas séries, uma fabricação de moldes dispendiosa, matérias-primas mais custosas e, devido a um processo de dupla cozedura, custos da energia mais elevados. Além disso, ao contrário do que acontece com os produtores da União, os fabricantes chineses trabalhariam à base de encomendas, suportariam menos custos de armazenagem e venderiam a sua produção total em lotes, sem distinção de categoria, e com a correspondente redução de preços. Por outro lado, na União, os custos de transferência de decalques para decoração no vidro seria quase o dobro. Por outro lado, algumas partes interessadas chamaram a atenção para a eficiência dos métodos de produção da União no que diz respeito, por exemplo, às séries mais longas.
- (178) O inquérito evidenciou a existência de transferência da tecnologia relevante a nível mundial. Não foi possível estabelecer uma ligação entre um método específico de produção e o sucesso da empresa. Não foi possível também determinar se o facto de se ter optado por um método de produção específico fora suficientemente significativo para ter um impacto suscetível de quebrar o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes do país em causa e o prejuízo sofrido pela indústria da União.

3.8. Mercados de segunda mão

- (179) De acordo com um importador não incluído na amostra, as famílias tornaram-se mais pequenas nas últimas décadas e obtêm artigos desnecessários em mercados ambulantes de rua, leilões na Internet ou por outras formas em mercados de segunda mão. No entender desta parte, os artigos para serviço de mesa ou de cozinha em segunda mão servem uma parte significativa da atual procura e estão em concorrência direta com os artigos para serviço de mesa ou de cozinha recém-fabricados. O importador não incluído na amostra forneceu documentação comprovativa dos valores dos leilões na Internet para várias linhas de produtos de fabricantes de porcelana alemã bem conhecidos.
- (180) No entanto, não foi possível encontrar uma base razoável para extrapolar os volumes e preços de uma plataforma em língua alemã para coleções muito específicas de três empresas alemãs para outros países da União ou outras gamas de produtos. Por conseguinte, foi impossível quantificar este mercado e o inquérito não permitiu determinar que vendas em segunda mão eram suficientemente significativas para terem um impacto suscetível de quebrar o nexo de causalidade entre as importações objeto

de *dumping* provenientes do país em causa e o prejuízo sofrido pela indústria da União.

3.9. Crise económica

- (181) Segundo a CCCLA, o prejuízo alegado é causado pelo impacto da crise financeira, da recessão económica e da crise da dívida soberana nos orçamentos dos consumidores. Sendo os autores da denúncia, alegadamente, empresas rentáveis a nível operacional, a CCCLA considera que as perdas comunicadas devem ser atribuídas à especulação financeira (designadamente, a perdas de capital próprio ou com as obrigações soberanas) e a despesas não operacionais relacionadas com a crise financeira.
- (182) A crise económica pode explicar a contração no consumo durante partes do período considerado. No entanto, é de salientar que, numa situação de diminuição do consumo no período considerado e numa situação de consumo acrescido no período entre 2009 e o PI, os resultados das importações objeto de *dumping* a baixo preço contrastam com os da indústria da União.
- (183) O inquérito mostra claramente que as importações objeto de *dumping* provenientes da China intensificaram o efeito da recessão económica. Mesmo durante a recuperação económica geral, a indústria da União não conseguiu recuperar e aumentar significativamente os volumes de vendas, tendo perdido uma importante parte de mercado durante o período considerado, enquanto as importações chinesas objeto de *dumping* aumentaram ainda mais a sua parte de mercado.
- (184) Por conseguinte, embora a crise económica possa ter contribuído para o fraco desempenho da indústria da União, pode considerar-se, em geral, que não teve um impacto suscetível de quebrar o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e a situação de prejuízo que a indústria da União sofreu durante o PI.

3.10. Outros fatores

- (185) Uma associação assinalou outros fatores que, na sua opinião, quebrariam o nexo de causalidade. Esta parte referiu-se à concorrência intra-União (com base no facto de os preços na União serem consideravelmente diferentes) e aos requisitos da União em matéria de saúde e de segurança, que se estão a tornar mais rigorosos, causando, assim, um aumento dos custos de produção. Outros fatores citados incluíam a contrafação por parte de alguns produtores chineses e a existência de obstáculos não pautais numa série de mercados não-UE, que impediriam as exportações dos fabricantes da União.
- (186) No que diz respeito à argumentação relativa à concorrência intra-União, o inquérito não mostrou qualquer ligação entre o prejuízo, a localização dos produtores da União e os preços nesse Estado-Membro. No que concerne aos requisitos de saúde e de segurança da União, é de salientar que estes são aplicáveis aos produtos importados e produzidos na União, com impacto, portanto, nos preços de todos os operadores. Dado que não foi apresentada qualquer informação que fundamentasse a alegação de contrafação, os efeitos dessa alegação

não puderam ser analisados. A alegação relativa à existência de obstáculos não pautais numa série de mercados não-UE não pôde ser aceite: embora tais obstáculos pudessem impedir os produtores da União de explorar o seu potencial de exportação, não têm, porém, qualquer impacto sobre a diminuição das vendas no mercado da União, ou seja, no domínio afetado pelo prejuízo.

- (187) A CCCLA chamou a atenção para outros fatores, nomeadamente a falta de mão-de-obra qualificada no mercado da União e o prejuízo autoinfligido, com base no facto de alguns produtores da União importarem o produto em causa. No entanto, com base na informação disponível, conclui-se que, em termos globais, a indústria da União no seu conjunto se encontrava numa situação difícil e que o facto de o número de modelos de negócios se ter propagado não causou qualquer prejuízo à indústria da União, devendo antes ser interpretado como uma forma de compensar a diminuição das vendas no mercado da União. No que se refere a uma eventual escassez de mão-de-obra qualificada no setor dos artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, na União, nenhuma das partes interessadas estabelecidas na União alegou ser o caso.
- (188) Um importador convidou as instituições a analisar o impacto de outros tipos de artigos para serviço de mesa e de cozinha, como os de plástico, alumínio, melamina e vidro. No entanto, não foram apresentadas quaisquer informações que fundamentassem a alegação. O inquérito não permitiu estabelecer qualquer conclusão sobre esta questão.
- (189) Algumas partes associam o prejuízo sofrido pela indústria da União à situação da indústria da União antes do período considerado. A este respeito, vários importadores alegaram que a deterioração da indústria da União já começara no período de 1975-2002. Contudo, a análise da Comissão não podia regredir tanto, devido, nomeadamente, à indisponibilidade de dados fiáveis para esse período. Tal era igualmente o caso para outro evento que teve lugar muito antes do período considerado: o auxílio estatal recebido pela indústria de porcelana alemã e que, de acordo com um importador não incluído na amostra, provaria que a indústria da União não aumentou a sua eficácia⁽¹⁾.
- (190) O exame dos outros fatores conhecidos suscetíveis de ter causado prejuízo à indústria da União revelou que esses fatores não parecem suficientes para quebrar o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* provenientes da RPC e o prejuízo sofrido pela indústria da União.

4. Conclusão sobre o nexo de causalidade

- (191) Com base nesta análise, que distingui e separou devidamente os efeitos de todos os fatores conhecidos sobre a situação da indústria da União dos efeitos prejudiciais das importações objeto de *dumping*, concluiu-se, provisoriamente, que as importações objeto de *dumping*

provenientes da China causaram um prejuízo importante à indústria da União na aceção do artigo 3.º, n.º 6, do regulamento de base.

F. INTERESSE DA UNIÃO

1. Observações preliminares

- (192) Em conformidade com o artigo 21.º do regulamento de base, foi examinado se, não obstante a conclusão provisória sobre o *dumping* prejudicial, existiam razões imperiosas para concluir que não era do interesse da União adotar medidas *anti-dumping* neste caso específico. A análise do interesse da União baseou-se na avaliação de todos os interesses envolvidos, incluindo os da indústria da União, dos importadores e dos utilizadores do produto em causa.

2. Interesse da indústria da União

- (193) A indústria da União é composta por mais de 200 produtores, com fábricas localizadas em diferentes Estados-Membros da União, que empregavam diretamente mais de 25 000 pessoas no PI para a produção e venda do produto similar.
- (194) O inquérito estabeleceu que a indústria da União sofreu um prejuízo importante causado pelas importações objeto de *dumping* provenientes do país em causa durante o período de inquérito. Em especial, os indicadores de prejuízo relacionados com o desempenho financeiro da indústria da União, tais como produção, rentabilidade e retorno do investimento, mostraram uma tendência descendente durante o período considerado. As PME foram as empresas mais atingidas: no período considerado, e tendo registado perdas desde 2010. Na ausência de medidas, considera-se que os esforços já desenvolvidos no setor não serão suficientes para permitir a recuperação da situação financeira da indústria da União, que poderá deteriorar-se ainda mais.
- (195) As conclusões do inquérito em curso não são postas em causa pelo facto de certos produtores da União estarem em melhor situação financeira do que outros ou pela situação da indústria da União antes do período considerado.
- (196) Espera-se que a instituição de medidas reponha condições reais e justas de comércio no mercado da União, o que, por sua vez, teria um novo impacto positivo na sua situação económica e rentabilidade.
- (197) Alguns importadores alegaram que, se as medidas forem instituídas, o produto em causa será substituído por outros tipos de produto (diferentes dos artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, produzidos na União), como têxteis (por exemplo, artigos para oferta ou artigos para serviço de mesa de plástico, beneficiando, assim, outros setores que não os cerâmicos. Contudo, o inquérito não pôde confirmar que tal substituição seria significativa.
- (198) Concluiu-se, portanto, que a instituição de medidas *anti-dumping* provisórias aplicáveis às importações de artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, originários da China seria do interesse da indústria da União.

⁽¹⁾ Processo T-20/03, Kahla/Thüringen Porzellan GmbH contra Comissão.

3. Interesse dos importadores independentes

- (199) Tal como mencionado no considerando 4 acima, tendo em conta o número aparentemente elevado de importadores independentes foi aplicado o método por amostragem.
- (200) Em termos globais, durante o PI, os importadores incluídos na amostra utilizaram o país em causa como principal fonte de abastecimento e empregaram cerca de 350 trabalhadores na importação e revenda de artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica. Propunham diferentes tipos de produtos, desde os artigos para oferta em porcelana ao serviço de mesa simples para as famílias, passando pelos artigos de faiança de marca. O seu nível de colaboração variou. Por exemplo, os dois maiores importadores incluídos na amostra, que também têm atividades significativas de venda a retalho, não forneceram dados completos sobre a rentabilidade e a margem entre preços de compra e de revenda a clientes independentes, tendo um deles negado mesmo o acesso à sua contabilidade. Estas partes forneceram apenas dados sobre os preços de transferência na compra e/ou na venda. Por conseguinte, apesar de repetidamente solicitadas, não foram recebidas quaisquer informações significativas que permitissem elaborar uma estimativa da margem bruta e líquida de um importador representativo no que respeita ao produto em causa para o conjunto da amostra.
- (201) Na mesma ordem de ideias, uma vez que os dados fornecidos pelos dois importadores/retalhistas incluídos na amostra eram deficientes em muitos aspetos, não foi possível elaborar uma estimativa da margem de lucro bruta e líquida dos retalhistas do produto em causa. Por conseguinte, com base na colaboração dos importadores incluídos na amostra, não foi possível determinar, no que respeita à capacidade de a cadeia de abastecimento da UE absorver o direito *anti-dumping* proposto e, consequentemente, o impacto desse imposto sobre o preço de retalho e, desse modo, sobre os consumidores.
- (202) Contudo, em primeiro lugar, no que diz respeito aos importadores, a grande maioria dos importadores que responderam ao questionário de amostragem comunicaram uma margem bruta entre o preço de compra e de revenda que variava entre 50 % e 200 %. Os números verificados das empresas que unicamente se dedicam à importação incluídas na amostra confirmam que essas margens brutas são representativas. Em segundo lugar, a documentação disponível ao público sugere que a cadeia de abastecimento na União (ou seja, importadores e canais subsequentes) seria inteiramente capaz de suportar um direito *anti-dumping* à taxa proposta, sem pôr em risco a viabilidade dos operadores económicos em causa. De acordo com uma publicação recente ⁽¹⁾, uma caneca de cerâmica chinesa comprada por 0,70 USD por distribuidores da UE seria vendida a retalho na UE por 3,50 USD – com uma margem comercial superior a 150 % a favor do distribuidor/retalhista. Num tal cenário, os direitos *anti-dumping* tal como propostos dariam azo, para a maioria das importações, a uma taxa adicional de 0,16 euros (e de 0,36 euros para os produtores não colaborantes) para a cadeia de abastecimento da UE, que teria, em geral, uma margem bruta de 2,08 euros neste produto específico. Além disso, segundo o estudo de mercado CBI de 2009 intitulado «*Tableware, kitchenware and other household markets*» referido no considerando 112, os rácios dos preços CIF-fronteira da UE com os preços no consumidor variam entre 2,6 and 5,3 ⁽²⁾. Por último, os importadores/retalhistas incluídos na amostra nunca indicaram que irão excluir os artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica das suas importações ou das vendas, no caso de serem instituídos direitos *anti-dumping*.
- (203) Tendo em conta o que precede, e na ausência de quaisquer outras informações fiáveis até agora obtidas no presente inquérito, considera-se provisoriamente que a cadeia de distribuição em geral, incluindo os importadores, é suscetível de poder absorver o aumento dos preços-CIF aos níveis propostos sem qualquer problema de monta e que os consumidores não irão provavelmente sofrer quaisquer aumentos de preços. No entanto, as partes interessadas são, mais uma vez, explicitamente convidadas a apresentar dados adicionais completos e verificáveis sobre esta questão, que permitiriam aprofundar a análise do impacto das medidas sobre a cadeia de abastecimento e, eventualmente, os consumidores na próxima etapa do presente processo.
- (204) Foram recebidas observações sobre o interesse da União de mais de 20 importadores não incluídos na amostra, na sua maior parte pequenas empresas, bem como de uma associação de comércio europeu e internacional, de uma associação sueca de importadores e retalhistas, de uma associação neerlandesa de importadores a partir do Extremo Oriente e de uma associação e rede de importadores com sede na Alemanha. Uma preocupação comum dos importadores era que a instituição de medidas iria implicar um aumento dos preços de importação e uma diminuição (parcial) das suas atividades, e, por conseguinte, ter em geral um impacto negativo sobre as suas margens e rentabilidade, nomeadamente. Estes argumentos não puderam ser aceites com base nas conclusões enunciadas no considerando seguinte e no considerando 202.
- (205) Vários importadores alegaram que se perderiam mais postos de trabalho do lado dos importadores se fossem instituídas medidas do que seria possível poupar do lado dos produtores da União. Contudo, esta opinião é contrariada por outras observações de importadores, ao alegarem que poderiam substituir os artigos de cerâmica por artigos de outras matérias (como têxteis para artigos para oferta) ou que estariam dispostos a comprar mais no seio da União.
- (206) A associação sueca considerou que as medidas teriam um impacto económico negativo sobre os importadores em termos de procura de novas fontes de abastecimento e custos administrativos, caso tivessem de procurar alternativas para as importações chinesas. Uma associação de comércio europeu e internacional assinalou que a mudança de fornecedores é difícil, porque os importadores teriam investido fortemente nesses fornecedores. No entanto, tal não parece ser a preocupação principal de alguns importadores que preferem a possibilidade

⁽¹⁾ «*Dumping case likely to harm ceramic makers*», China Daily, 17 de fevereiro de 2012.

⁽²⁾ Note-se que este estudo de mercado visa uma série de produtos que é mais vasta do que a definição do produto objeto do presente inquérito, visto que inclui igualmente artigos de plástico, madeira, vidro, metal e cutelaria.

de poder mudar de fontes de abastecimento. Além disso, o facto de a oferta de produtos e o consumo da União mudarem ao ritmo da moda sugere que a ocorrência de custos de desenvolvimento de novos produtos (provenientes de novos fornecedores) é inerente a este setor.

- (207) Vários importadores não incluídos na amostra alegaram que as fábricas da União não estão interessadas em fabricar produtos de marca de qualquer outra empresa. No entanto, essa alegação é contradita pelos resultados do inquérito no tocante aos produtores da União incluídos na amostra (segundo o inquérito, estes produziam produtos de marca para terceiros), pela observação apresentada por outro importador e pelo facto de vários importadores que distribuem produtos de marca própria adquirirem parte do respetivo sortimento na União.
- (208) Um importador não incluído na amostra expressou a sua relutância em partilhar ideias de produção, *design* do produto e desenvolvimentos próprios com certos produtores da União concorrentes no setor de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica. Todavia, o inquérito não revelou que esta era uma preocupação de caráter geral entre os importadores. Note-se que o importador em causa tinha tido litígios com alguns fabricantes alemães e que parte da sua coleção estaria em concorrência direta com a dos produtores da União.
- (209) Certos importadores alegaram que não podem adquirir produtos de fabricantes da União devido aos seus custos mais elevados, à incapacidade para produzir artigos de artesanato, à incapacidade de oferecerem produção em pequenas séries, à falta de flexibilidade, à ausência de uma organização adequada para servir devidamente os grandes retalhistas com uma vasta gama de produtos e/ou à inexistência de alguns processos de produção, qualidades, tipos de decoração ou formas. Essas partes alegaram que os problemas são particularmente importantes no que respeita aos artigos destinados a promoções (por exemplo, olaria), a certos produtos de marca vendidos sob licença, à produção de certos modelos utilitários registados e a certos artigos especiais, como pratos de acompanhamento ou para serviço de *catering* (por exemplo, artigos de porcelana de grandes dimensões). Algumas alegaram que não têm outra alternativa a não ser importar da China. Não obstante, o inquérito estabeleceu que a maioria dos importadores que se deram a conhecer adquire artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, provenientes de várias fontes, incluindo produtores da União, sob uma grande variedade de gamas e qualidades. Além disso, os produtores da União oferecem uma ampla variedade de produtos e têm a capacidade de produção para aumentar o volume de vendas no mercado da União.
- (210) Em síntese, pode concluir-se que a instituição de medidas pode eventualmente ter consequências financeiras negativas para a situação financeira de certos importadores. Porém, em média, não é de esperar que essas consequências negativas tenham um impacto financeiro importante na situação dos importadores em geral. Em geral, espera-se que sejam capazes de suportar (parcialmente) os aumentos de preços e/ou repercutir (parcialmente) o direito

de importação nos seus clientes (ou seja, grossistas, distribuidores, retalhistas), tanto mais que os direitos afetam a principal fonte no mercado. No caso dos importadores que se deram a conhecer e que são simultaneamente retalhistas, o inquérito revelou que o produto em causa representa uma parte muito pequena da sua atividade comercial global. As informações comunicadas por estas partes não permitiram quantificar, de modo adequado, em que medida poderiam absorver o aumento do preço de compra causado pelos níveis do direito proposto, mas, tal como se explica nos considerando 202 e 203, as informações recolhidas até à data não sugerem que não estariam em condições de o fazer.

- (211) Por conseguinte, conclui-se provisoriamente que a instituição de medidas aos níveis propostos não tem um impacto negativo significativo sobre a situação dos importadores independentes do produto em causa.

4. Interesse de outros setores económicos

- (212) Vários importadores alegaram que a instituição de medidas *anti-dumping* irá provavelmente afetar negativamente os parceiros comerciais dos importadores, desde as empresas de acabamentos e decoração a grossistas, distribuidores ou retalhistas. A este respeito, alegaram que a instituição de medidas pode causar mais perdas de postos de trabalho nas suas «empresas satélite», tais como *designers* ou empresas de logística, do que o número de postos de trabalho que poderá manter/criar na indústria da União. Alguns importadores alegaram igualmente que o setor dos artigos para oferta, a indústria da publicidade, os setores de hotelaria e de *catering*, o *catering* para grupos e os consumidores comerciais, em geral, seriam também diretamente afetados por uma escassez de produtos. Tal conduziria, a curto prazo, a um aumento da concorrência dos preços ao nível dos grandes *outlets* de descontos. As instituições que normalmente têm dificuldades com os seus orçamentos, como os estabelecimentos de saúde, também seriam afetadas. Além disso, algumas partes interessadas alegaram que a instituição de medidas *anti-dumping* implicaria uma escassez de matéria-prima para o trabalho artístico e criativo, caso da pintura em porcelana e lojas de artesanato.
- (213) Todas estas alegações foram consideradas injustificadas. Por um lado, as declarações desses importadores parecem contradizer os pontos das suas observações em que sugerem que poderiam substituir os artigos de cerâmica por artigos de outras matérias (como têxteis para artigos para oferta), recorrendo assim, em qualquer caso, aos seus parceiros comerciais habituais acima referidos. Além disso, é previsível que as «empresas satélite» da indústria da União venham a beneficiar da instituição das medidas. Por outro lado, o inquérito não pôde concluir que haverá uma escassez de produtos se as importações provenientes da China concorrerem a preços não objeto de *dumping*. As medidas foram concebidas de forma a criar condições equitativas para todos os fornecedores de artigos para serviço de mesa e de cozinha de cerâmica – e não para limitar indevidamente as importações provenientes do

país em causa. No que se refere ao alegado aumento da concorrência de preços, tal poderia igualmente ser visto como um efeito positivo, por exemplo, por aquelas instituições que normalmente se debatem com os seus orçamentos, como os estabelecimentos de cuidados de saúde.

- (214) A associação sueca considerou que as medidas teriam um impacto económico negativo nos setores grossista e retalhista na Suécia. Estimou uma redução de 2 a 3 % no emprego (sobretudo para os jovens) e de 20 % nas importações. No entanto, o impacto sugerido parece ter sido sobrestimado. A este respeito, note-se que nenhum dos importadores que são simultaneamente retalhistas e que apresentaram observações no âmbito do inquérito indicou que a totalidade do produto será excluída da sua gama de produtos no caso de serem instituídos direitos *anti-dumping*. As projeções de emprego efetuadas por um deles, em caso de instituição de medidas, são basicamente as mesmas que no caso de não serem instituídas medidas.
- (215) A CCCLA assinalou um estudo dinamarquês segundo o qual, por cada euro ganho pelos produtores da União com a proteção do comércio, as empresas utilizadoras na União têm de pagar mais de 60 vezes mais. Porém, esta afirmação é muito geral, não está especificamente relacionada com o presente inquérito e não existem elementos de prova que demonstrem que tal seria, de facto, o impacto no presente inquérito.
- (216) Um fornecedor de ações de promoção especiais no retalho para grandes retalhistas em todo o mundo alegou que a sua empresa precisava de grandes quantidades durante períodos curtos para promoções retalhistas com a duração de alguns meses. De acordo com esta parte, que se abastece em cerca de dois terços dos seus produtos a partir da Ásia, principalmente da China, um direito significativo destruiria a sua capacidade de vender os seus produtos a preços de promoção no futuro. Há que reconhecer que os direitos *anti-dumping* podem afetar negativamente este tipo de atividade. Todavia, o objetivo dos direitos não é o de excluir a mercadoria chinesa do mercado. Além disso, nos últimos três anos, os produtores da União representaram 33 % daquilo que esta parte designou como procura volátil.
- (217) Nesta fase provisória, conclui-se, portanto, que as vantagens que seriam obtidas ao impedir a continuação do prejuízo durante o período restante do inquérito, graças à instituição de medidas provisórias sobre as importações do produto em causa, não podem ser compensadas pelo seu efeito potencialmente negativo sobre outros setores económicos.

5. Interesse dos consumidores (famílias)

- (218) Nenhuma parte representando diretamente os interesses dos consumidores finais, tais como as associações de consumidores, apresentou quaisquer observações.
- (219) Todavia, tendo em conta os dados disponíveis ao público, tal como mencionado no considerando 202, conclui-se, a título provisório, que as medidas ao nível do direito proposto serão absorvidas pela cadeia de abastecimento e, desse modo, não terão como consequência um aumento dos preços para os consumidores a nível do comércio a retalho.
- (220) Segundo a CCCLA e várias partes interessadas que representam os interesses dos importadores e retalhistas, se forem instituídos direitos *anti-dumping*, os consumidores da UE serão os mais afetados. Na União, os consumidores com baixos rendimentos representariam a maior parte dos consumidores e seriam confrontados com uma escolha mais limitada e a preços mais elevados sem qualquer valor adicional, precisamente num momento de fragilidade da economia da UE. Alegadamente, este produto tem limites de preço psicológicos, acima dos quais os consumidores não compram. Certos tipos do produto desapareceriam do mercado ou seriam substituídos por outras matérias, tais como o plástico, a melamina, o metal ou a madeira. Em geral, estas opções corresponderiam a produtos menos ecológicos. Alegou-se igualmente que a escolha passará também a ser limitada, uma vez que as importações em causa, que satisfazem mais de 60 % da procura, serão retiradas do mercado da União, devendo a falta de oferta fazer subir os preços. Do mesmo modo, algumas partes alegaram que os clientes fazem as suas compras na sua vizinhança mais próxima, mas que os produtores da União não têm capacidade nem estão dispostos a oferecer produtos de baixo custo em pontos de abastecimento locais. O facto de produtores alemães poderem oferecer maiores volumes normalizados a baixo preço não irá satisfazer o mercado da União, que requer variedade em sintonia com a evolução das tendências e da moda. Algumas observações realçam que, se as importações chinesas continuarem no mercado da União, é provável que seja em volumes substancialmente inferiores e a preços significativamente mais elevados, devido, nomeadamente, à subida dos salários na China e a direitos adicionais. Alegou-se ainda que, se o produto não for comportável em termos financeiros, as novas gerações não irão desenvolver uma «cultura» em relação a este produto.
- (221) No que respeita às alegações relacionadas com uma escolha mais limitada, note-se que o inquérito revelou que a indústria da União está a oferecer uma vasta gama de produtos que visam vários segmentos de mercado e canais de distribuição. Preveem-se medidas para ajudar a indústria da União a explorar plenamente o seu potencial e a enriquecer ainda mais o mercado com os seus produtos. Além disso, nenhum dos importadores, que são simultaneamente retalhistas, indicou que poderia considerar a retirada total do produto da sua gama de produtos, no caso de serem instituídos direitos *anti-dumping*.
- (222) No que diz respeito às alegações sobre preços mais elevados, o inquérito visa criar condições de concorrência equitativas, e não excluir a mercadoria chinesa do mercado da União. Não foi possível estabelecer objetivamente limites de preços acima dos quais os consumidores não comprariam este tipo de produto. Além disso, dado que os importadores estão frequentemente vinculados a listas de preços durante um período mínimo de um ano, de um modo geral, não seria de esperar que fossem capazes de transferir, a curto prazo, os aumentos de preços para os seus clientes. Mais importante ainda, dado o nível das medidas e a diferença significativa entre os preços de importação e os preços de revenda, é pouco provável que os utilizadores e os consumidores paguem preços substancialmente mais elevados – o direito é calculado com base no preço-CIF de importação e o preço de retalho é um múltiplo do preço de importação. Por conseguinte, o direito será muito provavelmente

absorvido pela cadeia de abastecimento, desde o importador até ao consumidor final. Caso se verifiquem alguns aumentos de preços, serão reduzidos e não terão impacto na escolha dos consumidores. Não se espera que as medidas *anti-dumping* impeçam as novas gerações de adquirir artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica. Note-se ainda que o inquérito demonstrou que a indústria da União pode oferecer preços competitivos.

- (223) Não foi possível também concluir que a instituição de medidas teria um impacto significativo sobre as matérias utilizadas para serviço de cozinha e de mesa. O tipo de matéria não é sempre o motivo decisivo aquando da escolha, por exemplo, de um artigo de oferta em cerâmica. No entanto, é evidente que a permutabilidade das matérias nem sempre é possível: por exemplo, a legislação da União sobre as matérias em contacto com os alimentos impõe determinadas exigências relativamente às matérias destinadas a entrar em contacto com os géneros alimentícios. É importante sublinhar igualmente que um importador bem estabelecido, que é simultaneamente retalhista, partilha também a opinião de que as pessoas continuarão a comer em pratos de cerâmica, e não em pratos de outros tipos de matérias; os seus planos de expansão são concebidos em conformidade.
- (224) As alegações quanto a dificuldades de abastecimento não podem ser aceites, por um lado, porque o facto de se criarem condições equitativas e preços justos não equivale à eliminação total das importações provenientes da China. Pelo contrário, todos os atores mundiais deverão beneficiar de uma situação de comércio mais equitativa. Por outro lado, concluiu-se que o facto de atualmente a indústria da União ter capacidade para abastecer um terço do consumo total da União não põe em causa o facto de as importações provenientes da China deverem entrar no mercado da União a preços não objeto de *dumping*. Tanto os resultados das exportações da indústria da União como o facto de esta não ter operado a plena capacidade durante o período considerado indicam que os produtores da União poderiam efetivamente vender mais no mercado da União, caso as importações objeto de *dumping* fossem eliminadas. Por último, mas não menos importante, a China não é a única fonte de importações para a União.
- (225) Não só um estudo dinamarquês mencionado pela CCCLA como também uma investigação referida pela associação sueca sugere que as medidas *anti-dumping* têm, em geral, um impacto de custos para os consumidores. Porém, estas alegações são muito gerais, não estão especificamente relacionadas com o presente inquérito e não existem elementos de prova que demonstrem que tal seria, de facto, o impacto no presente inquérito.
- (226) Com base no que precede, conclui-se, a título provisório, que a instituição de medidas não deve, em termos globais, ter um impacto significativo sobre os consumidores enquanto famílias.

6. Conclusão sobre o interesse da União

- (227) Tendo em conta o que precede, concluiu-se provisoriamente que, em termos globais, com base nas informações

disponíveis relativas ao interesse da União, não existem razões imperiosas que impeçam a instituição de medidas provisórias aplicáveis às importações de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, originários da China.

- (228) Esta conclusão não pode ser posta em causa pelas considerações apresentadas por várias partes, nomeadamente de que os direitos *anti-dumping*, neutralizariam, em geral, os seus esforços no sentido de transferir alguns valores da União para países terceiros, como a melhoria das normas sociais dos fornecedores, os programas de luta contra o trabalho infantil ou os programas ambientais e de desenvolvimento geral. Estas questões não podem minar o objetivo de conseguir um comércio livre e justo através da defesa da produção da União relativamente às distorções do comércio internacional, tais como o *dumping*, através da aplicação de instrumentos de defesa comercial conformes à legislação da UE e às regras da OMC.
- (229) Não obstante o que precede, a presente avaliação preliminar pode, contudo, exigir uma análise mais exaustiva após exame das observações das partes interessadas.

G. MEDIDAS ANTI-DUMPING PROVISÓRIAS

1. Nível de eliminação do prejuízo

- (230) Tendo em conta as conclusões sobre a prática de *dumping*, o prejuízo, o nexo de causalidade e o interesse da União, devem ser instituídas medidas *anti-dumping* provisórias, a fim de evitar o agravamento do prejuízo causado à indústria da União pelas importações objeto de *dumping*.
- (231) A fim de determinar o nível dessas medidas, a Comissão teve em conta as margens de *dumping* apuradas e o montante do direito necessário para eliminar o prejuízo sofrido pela indústria da União.
- (232) Ao calcular o montante do direito necessário para eliminar os efeitos do *dumping* prejudicial, considerou-se que as medidas deveriam permitir à indústria da União cobrir os seus custos de produção e obter um lucro antes de impostos equivalente ao que uma indústria deste tipo, no setor, poderia razoavelmente obter com as vendas do produto similar na União em condições normais de concorrência, ou seja, na ausência de importações objeto de *dumping*. Tal como explicado no considerando 135, a margem de lucro de 6 % do volume de negócios é provisoriamente considerada como um mínimo adequado que a indústria da União poderia razoavelmente ter esperado obter na ausência de *dumping* prejudicial.
- (233) Nesta base, foi calculado um preço não prejudicial do produto similar para a indústria da União. O preço não prejudicial foi obtido deduzindo a margem de lucro real do preço à saída da fábrica e acrescentando ao preço de equilíbrio (*break even price*) das vendas da indústria da União assim calculado a margem de lucro supramencionada de 6 %.

(234) O aumento de preço necessário foi, assim, determinado com base numa comparação entre o preço de importação médio ponderado dos produtores-exportadores da RPC que colaboraram no inquérito estabelecido para calcular a subcotação dos preços e o preço não prejudicial dos produtos vendidos pela indústria da União no mercado da União durante o PI. As eventuais diferenças resultantes desta comparação foram posteriormente expressas em percentagem do valor CIF médio total de importação.

2. Medidas provisórias

(235) À luz do que precede, considera-se que, em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2, do regulamento de base, devem ser instituídas medidas *anti-dumping* provisórias sobre as importações originárias da RPC, ao nível da mais baixa das margens de *dumping* ou prejuízo, de acordo com a regra do direito inferior.

(236) Com base no acima exposto, as taxas do direito *anti-dumping* foram estabelecidas, neste caso, ao nível das margens de *dumping*.

(237) As taxas do direito individual *anti-dumping* aplicáveis a cada uma das empresas especificadas no presente regulamento foram fixadas com base nas conclusões do presente inquérito. Traduzem, assim, a situação verificada durante o inquérito no tocante a essas empresas. Essas taxas do direito (contrariamente ao direito à escala nacional aplicável a «todas as outras empresas») aplicam-se exclusivamente às importações de produtos originários da RPC produzidos pelas empresas e, por conseguinte, pelas entidades jurídicas específicas mencionadas. Os produtos importados fabricados por qualquer outra empresa não expressamente mencionada na parte dispositiva do presente regulamento, incluindo as entidades coligadas com as empresas especificamente mencionadas, não po-

dem beneficiar dessas taxas, estando sujeitos à taxa do direito aplicável a «todas as outras empresas».

(238) Qualquer pedido de aplicação das taxas do direito individual *anti-dumping* a cada uma das empresas especificadas (por exemplo, na sequência de uma alteração do nome da entidade ou da criação de novas entidades de produção ou de venda) deve ser imediatamente apresentado à Comissão ⁽¹⁾ e conter todas as informações pertinentes sobre a eventual alteração das atividades da empresa relacionadas com a produção, com as vendas no mercado interno e com as vendas de exportação, que resulta dessa alteração do nome ou dessa alteração das entidades de produção ou de venda. Se necessário, o regulamento será alterado em conformidade, mediante a atualização da lista das empresas que beneficiam de taxas do direito individual.

(239) A fim de assegurar a aplicação adequada do direito *anti-dumping*, o nível do direito residual deve ser aplicável não só aos produtores-exportadores que não colaboraram no inquérito, mas igualmente aos produtores que não efetuaram qualquer exportação para a União durante o PI.

(240) Uma parte solicitou que as medidas, no caso de serem instituídas, devem assumir a forma de um preço mínimo. A parte afirmou que os direitos *ad valorem* iriam afetar particularmente os clientes que compram produtos importados de alta qualidade e/ou com grande peso. No entanto, o inquérito revelou que nenhuma outra forma de medidas seria mais adequada, tendo em conta a gama de produtos abrangidos pela definição do produto.

(241) Atendendo ao que precede, as margens de *dumping* e de prejuízo e os direitos *anti-dumping* provisórios são estabelecidos da seguinte forma:

Empresa	Margem de <i>dumping</i>	Margem de prejuízo	Taxas do direito provisório
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd and Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd e CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd e Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	44,8 %	23,0 %
Todos os outros produtores-exportadores colaborantes	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Todas as outras empresas	58,8 %	109,3 %	58,8 %

⁽¹⁾ Comissão Europeia, Direção-Geral do Comércio, Direção H, 1049 Bruxelas, Bélgica.

H. DISPOSIÇÃO FINAL

- (242) No interesse de uma boa administração, é conveniente estabelecer um prazo dentro do qual as partes interessadas que se deram a conhecer no prazo fixado no aviso de início possam apresentar as suas observações por escrito e solicitar uma audição. As conclusões relativas à instituição de direitos *anti-dumping* para efeitos do presente regulamento são provisórias e podem ter de ser reexaminadas com vista a eventuais medidas definitivas,

ADOTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

1. É instituído um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de artigos para serviço de mesa ou de cozinha, de cerâmica, com exceção das facas de cerâmica, atualmente classificados nos códigos NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 e ex 6912 00 90 (códigos TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 e 6912 00 90 10) e originários da República Popular da China.

2. A taxa do direito *anti-dumping* provisório aplicável ao preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado, no que respeita ao produto referido no n.º 1 e fabricado pelas empresas a seguir apresentadas, é a seguinte:

Empresa	Direito	Código adicional TARIC
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Empresas indicadas no anexo I	26,6 %	B354
Todas as outras empresas	58,8 %	B999

3. A aplicação das taxas do direito *anti-dumping* provisório especificadas para as empresas mencionadas no n.º 2 deve estar subordinada à apresentação, às autoridades aduaneiras dos Estados-Membros, de uma fatura comercial válida, que esteja em conformidade com os requisitos definidos no anexo II. Se essa fatura não for apresentada, aplica-se o direito aplicável a «todas as outras empresas».

4. A introdução em livre prática na União do produto referido no n.º 1 fica sujeita à constituição de uma garantia equivalente ao montante do direito provisório.

5. Salvo especificação em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

Artigo 2.º

1. Sem prejuízo do disposto no artigo 20.º do Regulamento (CE) n.º 1225/2009 do Conselho, as partes interessadas podem solicitar a divulgação dos principais factos e considerações com base nos quais o presente regulamento foi adotado, apresentar as suas observações por escrito e solicitar uma audição à Comissão no prazo de um mês a contar da data de entrada em vigor do presente regulamento.

2. Em conformidade com o artigo 21.º, n.º 4, do Regulamento (CE) n.º 1225/2009 do Conselho, as partes interessadas podem apresentar observações sobre a aplicação do presente regulamento no prazo de um mês a contar da data da sua entrada em vigor.

Artigo 3.º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

O artigo 1.º do presente regulamento é aplicável por um período de seis meses.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e diretamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 14 de novembro de 2012.

Pela Comissão
O Presidente
José Manuel BARROSO

ANEXO I

Produtores-exportadores chineses colaboradores não incluídos na amostra (código adicional TARIC B354):

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANEXO II

A fatura comercial válida referida no artigo 1.º, n.º 3, deve incluir uma declaração assinada por um responsável da empresa, de acordo com o seguinte modelo:

- (1) Nome e função do responsável da entidade que emitiu a fatura comercial.
- (2) A seguinte declaração: «Eu, abaixo assinado(a), certifico que o [volume] de artigos para serviço de mesa e de cozinha, de cerâmica, vendidos para exportação para a União Europeia e abrangidos pela presente fatura foram produzidos por [firma e endereço] [código adicional TARIC] na [país em causa]. Declaro que a informação prestada na presente fatura é completa e exata.»
- (3) Data e assinatura.
