

## II

(Actos no legislativos)

## REGLAMENTOS

## REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) N° 412/2013 DEL CONSEJO

de 13 de mayo de 2013

**por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto sobre las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina originarios de la República Popular China**

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

## 1.2. Procedimiento posterior

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup>, y en particular su artículo 9,

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

Considerando lo siguiente:

## 1. PROCEDIMIENTO

## 1.1. Inicio

- (1) La Comisión, mediante el Reglamento (UE) n.º 1072/2012 <sup>(2)</sup> («Reglamento provisional»), impuso un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina originarios de la República Popular China («China» o «país afectado»).
- (2) El procedimiento se inició el 16 de febrero de 2012 <sup>(3)</sup> a raíz de la denuncia presentada en nombre de una serie de productores de la Unión («denunciantes») que representan más del 30 % de la producción total en la Unión de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina.
- (3) Según lo expuesto en el considerando 22 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2011 («período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2008 hasta el final del PI («período considerado»).

- (4) Tras la divulgación de los hechos y las consideraciones esenciales que motivaron la imposición de un derecho antidumping provisional («la divulgación provisional»), varias partes interesadas presentaron por escrito sus puntos de vista sobre las constataciones provisionales. Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Presentaron solicitudes en este sentido dos importadores y un productor exportador, a los que se concedió audiencia ante el Consejero Auditor de la Dirección General de Comercio.
- (5) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para establecer sus constataciones definitivas. Se tuvieron en cuenta las observaciones orales y escritas de las partes interesadas y, en su caso, se modificaron en consecuencia las constataciones provisionales.
- (6) Además, según se explica en el considerando 55, se realizó una inspección *in situ* en los locales de un productor tailandés con el fin de examinar la adecuación de Tailandia como país análogo.
- (7) Posteriormente se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales que motivaban la intención de recomendar la imposición de un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina originarios de China y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante el derecho provisional («la divulgación final»). Se concedió a todas las partes un plazo para que pudieran presentar sus observaciones sobre la divulgación final. La cámara de comercio china de productos industriales ligeros y artesanía (CCCLA, Chinese Chamber of Light Industrial Products and Arts-Crafts) y un grupo de importadores pidieron y obtuvieron audiencia ante el Consejero Auditor de la Dirección General de Comercio.

<sup>(1)</sup> DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

<sup>(2)</sup> DO L 318 de 15.11.2012, p. 28.

<sup>(3)</sup> DO C 44 de 16.2.2012, p. 22.

- (8) Se analizaron y tuvieron en cuenta, cuando fue procedente, las observaciones presentadas por las partes interesadas.

### 1.3. Muestreo

- (9) Tras la divulgación provisional, varias partes interesadas impugnaron la muestra de productores exportadores de China argumentando que no es representativa, pues se basa únicamente en los mayores volúmenes de exportación y, de ese modo, no tiene en cuenta otros factores que caracterizan la diversidad y fragmentación de la industria cerámica de China.

- (10) Del artículo 17, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 («Reglamento de base») se deduce que la selección de empresas para la muestra puede limitarse al mayor volumen representativo de exportación que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible. En vista de la fragmentación del sector, se consideró que una selección basada en los volúmenes de exportación permitiría tomar una muestra representativa que podría investigarse en el espacio de tiempo disponible. A este respecto debe observarse, no obstante, que las empresas seleccionadas están situadas en tres regiones diferentes de China y representan una producción importante del producto afectado fabricado con diversos tipos de material cerámico, por ejemplo porcelana y gres, así como una amplia gama de tipos de productos. Por consiguiente, no puede aceptarse esa alegación.

- (11) Un productor exportador alegó que el uso de una metodología diferente para seleccionar la muestra de la industria de la Unión y los importadores y para seleccionar la muestra de productores exportadores resulta discriminatorio, y que deberían haberse aplicado los mismos criterios. La utilización de metodologías diferentes discriminaría a los productores exportadores y sería contraria a la igualdad de trato.

- (12) La selección de una muestra de productores exportadores sirve únicamente para investigar la existencia de dumping del producto afectado procedente de China. A este respecto, es esencial abarcar el máximo volumen de importaciones del producto afectado en el PI. Por otro lado, la muestra de productores de la Unión se seleccionó para determinar si la industria de la Unión estaba sufriendo un perjuicio importante sobre la base de muchos factores diferentes. En cuanto a los importadores, la información recogida se ha empleado principalmente en la evaluación del interés de la Unión. De ello se desprende que para los importadores y los productores de la Unión es importante recabar información de una serie de empresas activas, por ejemplo, en diferentes segmentos de producto. Puesto que la lógica en la que se basa la selección de empresas para la muestra es distinta con respecto a los

productores de la Unión y los importadores, por un lado, que con respecto a los productores exportadores, por otro, estos no se encuentran en una situación similar. Así pues, ni el principio de no discriminación ni la igualdad de trato exigen que se emplee una metodología idéntica para seleccionar las respectivas muestras. Por consiguiente, esta alegación es completamente infundada y, por tanto, se rechaza.

- (13) Por otro lado, un productor exportador mantuvo su solicitud, a la que hace referencia el considerando 8 del Reglamento provisional, de ser incluido en la muestra. Sin embargo, la empresa no presentó ningún argumento nuevo que justificara su inclusión. En consecuencia, y teniendo en cuenta lo constatado en el considerando 10 del presente Reglamento, se confirman las conclusiones del considerando 9 del Reglamento provisional.

- (14) El mismo productor exportador no incluido en la muestra alegó que no se le había dado tiempo suficiente para presentar sus observaciones sobre la divulgación final y que, además, esta era insuficiente, pues no presentaba, por ejemplo, cifras correspondientes a descuentos, precios de venta, ajustes, etc. Por consiguiente, no se habían respetado sus derechos de defensa.

- (15) De acuerdo con el artículo 20, apartado 5, del Reglamento de base, debe ofrecerse a toda parte interesada un plazo mínimo de diez días para presentar observaciones sobre la divulgación final. El productor exportador en cuestión recibió por correo electrónico la divulgación final el 25 de febrero de 2013 y se le dio de plazo hasta el 8 de marzo de 2013, es decir, once días, para presentar sus observaciones. Además, al día siguiente se le envió también por correo certificado el documento de divulgación. De ello se deriva que se dio a la parte en cuestión tiempo suficiente para presentar sus observaciones, por lo que debe rechazarse esta alegación. A este respecto debe señalarse también que esta parte presentó sus observaciones dentro del plazo y que no solicitó una ampliación del mismo. Por otro lado, teniendo debidamente en cuenta la obligación de proteger la información confidencial, la Comisión divulgó todos los hechos y consideraciones esenciales en los que tenía previsto basarse para imponer las medidas definitivas. Más concretamente, el respeto de los derechos de defensa no exige que se comuniquen a una parte para la que no se calcula un margen individual las cifras de ventas de empresas concretas o los ajustes en relación con empresas incluidas en la muestra que se utilizan para establecer los márgenes de dumping individuales.

- (16) Así pues, se considera infundada y por tanto se rechaza la alegación de que no se respetaron los derechos de defensa.

## 2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 2.1. Introducción

- (17) Como se expone en los considerandos 24, 56 y 57 del Reglamento provisional, el producto afectado se define provisionalmente como artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina, excepto los cuchillos de cerámica, («el producto afectado») clasificados actualmente en los códigos NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 y ex 6912 00 90 y originarios de China.

### 2.2. Alegaciones

- (18) Tras la divulgación provisional, ninguna de las partes negó que los cuchillos de cerámica (de cocina) fueran básicamente distintos de otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina, debido a diferencias en las características físicas, los procesos de producción y los usos finales. Habiéndose analizado todas las observaciones de las partes, se acepta definitivamente la solicitud de excluir los cuchillos de cerámica de la definición del producto investigado.

- (19) Tras la publicación de las medidas provisionales, varias partes alegaron que algunos molinillos de condimentos y especias de cerámica y sus piezas molturadoras de cerámica deberían excluirse de la definición del producto.

- (20) Esta alegación se basa en el argumento de que, debido a sus características específicas, no puede considerarse que tales molinillos y otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina formen un único producto. Para las placas molturadoras de esos molinillos se emplea un material cerámico, hecho principalmente de alúmina, que no se utiliza en vajilla «estándar» como pueden ser las tazas y los platos, y cuya cocción se realiza a temperaturas muy elevadas. Su grado de intercambiabilidad con las principales categorías del producto investigado sería limitado. Esto se aplicaría también a los mecanismos molturadores de cerámica sin carcasa que normalmente se declaran con los códigos citados.

- (21) La investigación puso de manifiesto que el elemento cerámico de estos molinillos suele constituir una parte menor del aparato. Además, la investigación reveló que los molinillos con placa molturadora cerámica, incluidas sus piezas molturadoras de cerámica, no tienen las mismas características físicas básicas y los mismos usos básicos que los artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina. La forma, la resistencia y el diseño de las piezas molturadoras de cerámica difieren de los de dichos artículos.

- (22) Algunas partes argumentaron que los molinillos en cuestión deberían excluirse de la definición del producto,

debido a que tienen las mismas características físicas, el mismo diseño industrial y el mismo uso final que los molinos con mecanismos molturadores metálicos y a que, cuando se incluyen en determinados juegos de molinillos, suelen clasificarse en el código aduanero 8210. Alegaron asimismo que, en estos casos, los elementos de cerámica representan generalmente hasta el 2 % del valor del producto. No obstante, dadas las numerosas posibilidades de clasificación de los molinillos y juegos de molinillos, en la investigación no pudieron tomarse en consideración estos argumentos para determinar si los molinillos de cerámica deberían excluirse de la definición del producto investigado.

- (23) Varias partes fundamentaron su alegación de que los molinillos en cuestión deberían excluirse de la definición del producto en que en algunos de ellos, concretamente los de sal, habría que utilizar placas molturadoras cerámicas en lugar de metálicas, pues la sal corroe los molinillos de metal. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que en los molinillos de sal no se utilizan necesariamente mecanismos molturadores cerámicos.

- (24) Teniendo en cuenta los argumentos de los considerandos anteriores, la investigación concluyó que los molinillos de condimentos y especias con elementos molturadores cerámicos son básicamente distintos de otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina, debido a las diferencias en las características físicas y los usos básicos del material cerámico empleado en las piezas activas. Por tanto, se acepta la solicitud de excluir estos productos, incluso los mecanismos molturadores cerámicos autónomos y sus partes, de la definición del producto investigado.

- (25) Tras la publicación de las medidas provisionales, algunas partes reivindicaron que se excluyeran de la definición del producto los afilacuchillos de cerámica, debido a las diferencias en los procesos de producción y el uso final y al hecho de que estos artículos no estén destinados a retener productos alimenticios, dado su diseño específico y sus características físicas. La investigación confirmó estos aspectos. Así pues, se acepta la petición de excluirlos de la definición del producto investigado.

- (26) En la misma línea, se analizó también si deberían excluirse de la definición del producto los peladores cerámicos. De hecho, la investigación confirmó que los peladores cerámicos también son básicamente distintos de otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina, debido a las diferencias en el diseño y en las características físicas (forma y resistencia) del material cerámico empleado en las piezas activas, así como en los procesos de producción y el uso final. Por tanto, deben excluirse también de la definición del producto investigado los peladores cerámicos.

- (27) Tras la publicación de las medidas provisionales, una parte reclamó que se excluyeran de la definición del producto las piedras para *pizza* hechas de cerámica de cordierita, debido a sus diferentes propiedades físicas (forma y dureza), diseño industrial y uso final. La cerámica de cordierita es un tipo de silicato de alúmina y magnesita con propiedades específicas, concretamente una excelente resistencia al choque térmico. La investigación confirmó que las piedras para *pizza* hechas de cerámica de cordierita poseen las mismas propiedades físicas (forma y dureza), el mismo diseño industrial y el mismo uso que los ladrillos para hornos. Por consiguiente, son diferentes de otros artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina. Tras la divulgación final, los denunciantes apuntaron la similitud entre las piedras para *pizza* hechas de cerámica de cordierita y otros productos incluidos en el procedimiento. Sin embargo, no pudieron demostrar que dichas piedras tuvieran las mismas características físicas básicas y los mismos usos básicos. Así pues, se acepta la petición de excluirlas de la definición del producto investigado.
- (28) Tras la publicación de las medidas provisionales, una asociación neerlandesa reivindicó que se excluyeran de la definición del producto los artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina que se utilizan como productos promocionales, alegando que no se venden para ser utilizados como artículos de servicio de mesa o de cocina, que constituyen un motor económico importante para el sector del comercio minorista, que son muy apreciados por los consumidores y que solo los productores de China pueden ofrecer las cantidades requeridas en un corto espacio de tiempo. Sin embargo, no puede aceptarse esta reivindicación, pues las características físicas, los procesos de producción y el uso final de los artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina utilizados como productos promocionales son los mismos que los de otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina.
- (29) Después de publicarse las medidas provisionales, y nuevamente tras la divulgación final, un importador y mayorista alemán y un productor exportador cooperante chino reclamaron que se excluyeran de la definición del producto los productos de gres provistos de un recubrimiento especial para impresión por sublimación cuyo recubrimiento de sublimación puede retirarse mediante un raspado mecánico, alegando que se trata de productos semiacabados cuyo acabado fotográfico se lleva a cabo en la Unión por canales específicos, que el consumidor tiene una percepción diferente, que el recubrimiento de sublimación es más caro que el artículo de cerámica sin recubrimiento y que no existen en la Unión productores de este tipo de artículos. La investigación puso de manifiesto que el producto es visiblemente idéntico a otros artículos de servicio de mesa no sublimados y que, por tanto, resulta difícil o imposible distinguirlos. Además, la investigación mostró que estos productos suelen tener el mismo uso final que otros tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa. También se constató que varios productores de la Unión fabrican estos productos y que los productos hechos en la Unión y los productos importados están en competencia directa. En vista de lo cual se rechaza la reivindicación de excluir los artículos de gres con un recubrimiento especial para impresión por sublimación.
- (30) Tras publicarse las medidas provisionales, y nuevamente tras la divulgación final, el importador que había reclamado que se excluyeran de la definición del producto los artículos de cerámica para el servicio de mesa pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos alegó que el análisis provisional de la Comisión a este respecto era erróneo, pues ignoraba la existencia de segmentos de mercado, las diferencias de calidad entre los distintos tipos de artículos para el servicio de mesa, la naturaleza lujosa y más frágil de los artículos de cerámica para el servicio de mesa pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos y la limitada intercambiabilidad como consecuencia de la percepción del consumidor asociada. Alegó también que estos artículos pueden utilizarse incluso como elemento decorativo.
- (31) Con respecto a las alegaciones relativas a las diferencias de calidad de los distintos tipos de artículos para el servicio de mesa y a la naturaleza lujosa y más frágil de los artículos de cerámica para el servicio de mesa pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos, se ha de señalar que estas características no son específicas de este tipo de artículos. Por otro lado, en lo que se refiere a la limitada intercambiabilidad como consecuencia de la percepción del consumidor asociada, no se expuso ningún argumento nuevo que pudiera cambiar la conclusión expuesta en el considerando 45 del Reglamento provisional de que el consumidor medio no distingue entre los artículos de cerámica para el servicio de mesa pintados a mano bajo cubierta con motivos figurativos y otros artículos de cerámica para el servicio de mesa. Por último, cabe señalar que la Comisión había analizado la existencia de segmentos de mercado en los considerandos 157 y 158 del Reglamento provisional. Estos argumentos no pudieron, pues, invertir las conclusiones expuestas en el considerando 45 del Reglamento provisional.
- (32) La alegación planteada en el considerando 50 del Reglamento provisional se elaboró más en profundidad tras la imposición de las medidas provisionales. Además, tal alegación se reiteró tras la divulgación final. El importador con producción en China alegó que deberían excluirse de la definición del producto los artículos para el servicio de mesa o de cocina completamente vidriados o esmaltados en el 100 % de su superficie, salvo la base o parte de la base, y en los que el 100 % de la superficie vidriada o esmaltada está pintada de un color distinto del blanco. Se analizó debidamente esta alegación y la investigación puso de manifiesto que las características físicas, los procesos de producción y los usos finales de estos productos son los mismos que los de otros artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina vidriados o esmaltados. Por tanto, se rechaza definitivamente esta alegación.

(33) La CCCLA insistió en que se excluyese de la definición del producto investigado la porcelana de hueso, alegando que es un producto frágil y de lujo con poca resistencia mecánica y refutando su resistencia a las melladuras. Sin embargo, cabe señalar que la propia CCCLA había expuesto previamente que la porcelana de hueso posee una elevada resistencia mecánica y es resistente a las melladuras. Estas declaraciones contradictorias restan claramente validez a las alegaciones de la CCCLA. En cualquier caso, los argumentos esgrimidos no modifican las conclusiones resumidas en el considerando 28 del Reglamento provisional. Por tanto, se rechaza definitivamente la petición de excluir de la definición del producto la porcelana de hueso.

(34) La misma parte reiteró que debería excluirse la porcelana resistente de la definición del producto investigado. Alegó que no es cierta la afirmación de que carece de características indiscutibles y que su contenido de arcilla aluminosa, superior al 24 %, le da una gran robustez, y rebatió que la Unión tuviera capacidad para fabricar este producto. Sin embargo, las diferentes alegaciones presentadas acerca de la porcelana resistente son contradictorias en lo que respecta, por ejemplo, a la proporción de materias primas y a su contenido de polvo de alúmina. Además, no se cuestionó que la porcelana resistente se fabricara también en la Unión y que los productores de China fabricaran porcelana resistente en competencia directa con la fabricada en la Unión, así como con otros productos incluidos en la investigación. Por consiguiente, se rechaza definitivamente la petición de excluir la porcelana resistente.

(35) Todos los tipos de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina pueden considerarse tipos diferentes del mismo producto. Por tanto, se considera infundada la alegación formulada tras la divulgación provisional, y nuevamente tras la divulgación final, de que la investigación abarca una gran serie de productos similares y de que, por consiguiente, es necesario analizar por separado para cada segmento de productos la legitimación, el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión. Una parte alegó que la definición del producto era demasiado amplia y presentó una comparación de productos con diversos grados de decoración, pero sus afirmaciones acerca del uso final (de jardinería e infantil, en un caso, y decorativo, en otro) son discutibles, ya que no existe una diferencia clara y puede considerarse que esas afirmaciones más bien confirman lo expuesto en el considerando 55 del Reglamento provisional. Cabe señalar también que un importador con producción en China alegó que el 99 % de los artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina que se venden en la Unión son predominante o exclusivamente de color blanco. Algunas partes refutaron el considerando 58 del Reglamento provisional alegando que, en el marco de la investigación, las instituciones no realizaron ensayo alguno para comprobar si algunas mercancías no eran

aptas para el libre comercio en la Unión. Sin embargo, este hecho no resta validez a la conclusión expuesta en el considerando 63 del Reglamento provisional.

### 2.3. Conclusión

(36) En vista de todo lo anterior, el producto se define definitivamente como artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina —excluidos los cuchillos de cerámica, los molinillos de condimentos o especias de cerámica y sus partes molturadoras de cerámica, los peladores de cerámica, los afilacuchillos de cerámica y las piedras de cerámica de cordierita para cocinar pizzas o pan— originarios de China y clasificados actualmente en los códigos NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 y ex 6912 00 90.

(37) No habiéndose recibido más observaciones sobre el producto afectado y el producto similar, se confirman todos los demás aspectos determinados en los considerandos 24 a 63 del Reglamento provisional.

## 3. DUMPING

### 3.1. Trato de economía de mercado (TEM)

(38) Tras la divulgación provisional, un productor exportador, un productor de la Unión y un importador alegaron que la determinación del TEM se hizo de forma inoportuna, es decir, pasado el período de tres meses establecido en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, y que, por tanto, la investigación debería concluirse sin imponer ninguna medida antidumping. Esta alegación respecto de la determinación del TEM ya se hizo en la fase provisional y fue rechazada por la Comisión en los considerandos 72 y 73 del Reglamento provisional. Tras la divulgación final, otros cinco productores exportadores hicieron la misma alegación. Para apoyarla se basaron en las sentencias del Tribunal de Justicia en los asuntos *Brosmann y Aokang Shoes* <sup>(4)</sup>.

(39) En primer lugar, hay que recordar que los asuntos *Brosmann y Aokang Shoes* no son pertinentes para evaluar la legalidad del análisis del TEM en la presente investigación, ya que se refieren a situaciones en las que no se hizo ninguna evaluación del TEM.

<sup>(4)</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de febrero de 2012 en el asunto C-249/10 P, *Brosmann Footwear HK y otros/Consejo de la Unión Europea*, y sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de noviembre de 2012 en el asunto C-247/10 P, *Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd./Consejo de la Unión Europea*.

- (40) Por otro lado, los asuntos *Brosmann* y *Aokang Shoes* tampoco son pertinentes para evaluar la legalidad de la presente investigación, pues entre tanto se ha modificado el Reglamento de base <sup>(5)</sup>. El artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base modificado, que establece que la Comisión solo deberá determinar el TEM en relación con las empresas que se hayan incluido en una muestra con arreglo a su artículo 17 y que deberá hacer esa determinación en un plazo de siete meses, y en ningún caso superior a ocho meses, tras el inicio de la investigación, es aplicable a todas las investigaciones nuevas y pendientes a partir del 15 de diciembre de 2012, incluida, por tanto, la presente investigación.
- (41) En cualquier caso, debe mantenerse la interpretación de la jurisprudencia según la cual no existe infracción *per se* del derecho a la determinación del TEM aun cuando no se haya respetado el plazo de tres meses. Por tanto, se confirma la conclusión expuesta en el considerando 73 del Reglamento provisional.
- (42) Debido a la gran cantidad de solicitudes de TEM recibidas y ante la necesidad en ese momento de realizar numerosas inspecciones *in situ* para examinar esas solicitudes, la determinación del TEM no se hizo en el plazo de siete meses. Sin embargo, las determinaciones se realizaron en los ocho meses siguientes a la fecha de inicio, según exige el Reglamento de base modificado por el Reglamento (UE) n.º 1168/2012. Como se ha explicado, la alegación de que se haya suprimido un derecho a este respecto con efecto retroactivo no está justificada.
- (43) Por consiguiente, se rechaza la alegación de que la investigación antidumping deba concluirse sin imponer ninguna medida antidumping por no haberse efectuado la determinación del TEM en un plazo de tres meses.
- (44) Por otro lado, un productor exportador, no incluido en la muestra, que no demostró tener un único juego de libros contables auditados con independencia conforme a las normas internacionales de contabilidad y al que, por tanto, se denegó el TEM, siguió alegando que los supuestos errores, de haberlos, en los que se basó la denegación de su solicitud carecían de importancia y que, en consecuencia, la decisión de no concederle el TEM fue desproporcionada y contraria al principio de proporcionalidad.

Tras la divulgación final, este productor exportador mantuvo su alegación, pero no presentó ningún argumento nuevo.

- (45) Los argumentos relativos a la gravedad de los errores encontrados en los libros contables son básicamente idénticos a los que se expusieron durante la investigación del TEM y la Comisión los refutó con anterioridad a la determinación del TEM. No obstante, con respecto al argumento de que la denegación del TEM contraviene el principio de proporcionalidad, debe recordarse que los criterios del TEM establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base son acumulativos y, si no se cumplen en su totalidad, no puede concederse legalmente el TEM. Además, dado que la carga de la prueba recae sobre la empresa que solicita el TEM y esta no demostró poseer un único juego de libros contables, la Comisión no tuvo más opción que denegar el TEM. Así pues, la decisión de denegar el TEM no puede considerarse contraria al principio de proporcionalidad. En cualquier caso, con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra d), del Reglamento de base, modificado por el Reglamento (UE) n.º 1168/2012 <sup>(6)</sup>, cuando la Comisión haya limitado su examen recurriendo al muestreo, la determinación del TEM se limitará a las partes incluidas en la muestra.

### 3.2. Trato individual

- (46) Hay que recordar que, aunque solicitaron el trato individual dieciséis productores exportadores, solo se examinaron, con arreglo al artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base, las solicitudes de las empresas incluidas en la muestra, que posteriormente fueron aceptadas. De los once productores exportadores restantes, siete pidieron un examen individual.
- (47) De conformidad con el artículo 9, apartados 5 y 6, del Reglamento de base, se aplicarán derechos individuales a las importaciones de cualquier exportador o productor al que se conceda el examen individual, tal como se establece en el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Consecuentemente, no pudo concederse un derecho individual a las cuatro empresas que pidieron el trato, pero no el examen individual.
- (48) Un productor exportador alegó que había presentado en los plazos establecidos toda la información requerida y que, por tanto, debería haberse examinado su solicitud de trato individual y debería haberse establecido para él un margen individual, de conformidad con la sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto *Brosmann* <sup>(7)</sup>.

<sup>(5)</sup> Reglamento (UE) n.º 1168/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea (DO L 344 de 14.12.2012, p. 1).

<sup>(6)</sup> *Ibidem*.

<sup>(7)</sup> Véase la nota a pie de página 4.

- (49) No puede admitirse esta alegación. Puesto que la empresa en cuestión no estaba incluida en la muestra, su solicitud de trato individual solo podía evaluarse en el contexto de un examen individual, si este se llevara a cabo con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base.
- (50) Al no haberse recibido otras observaciones sobre el trato individual, se confirma lo expuesto en los considerandos 79 a 81 del Reglamento provisional.

### 3.3. Examen individual

- (51) Siete productores exportadores, que comprendían diez entidades jurídicas, solicitaron ser objeto de un examen individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Como se explicaba en los considerandos 82 y 83 del Reglamento provisional, no se tomó ninguna decisión con respecto a estas solicitudes en la fase de medidas provisionales.
- (52) El 21 de diciembre de 2012 se informó a los productores exportadores de que no podían aceptarse sus solicitudes de examen individual, pues resultarían indebidamente onerosas e impedirían terminar a tiempo la investigación.
- (53) Un productor exportador alegó que, con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, el examen individual es un derecho reglamentario y que su denegación por parte de la Comisión no está justificada, ya que, a la vista de los recursos de que dispone, ni el número de empresas ni el examen requerido resultarían indebidamente onerosos ni impedirían terminar a tiempo la investigación. Tras la divulgación final volvió a formularse esta alegación, pero no se presentaron argumentos nuevos.
- (54) Las decisiones de aceptación o no aceptación de los exámenes individuales se toman caso por caso en función del número de solicitudes presentadas y del tiempo disponible para evaluarlas. En esta ocasión, cabe recordar que la Comisión estaba legalmente obligada a efectuar exámenes del TEM en relación con dieciséis entidades jurídicas de China, incluidas empresas no seleccionadas para la muestra. Teniendo en cuenta las limitaciones de tiempo impuestas por los plazos legales de procedimiento, no pudieron realizarse exámenes individuales con anterioridad a las constataciones provisionales. Visto el poco tiempo disponible posteriormente, y en consideración del número de solicitudes presentadas y de los recursos limitados de que disponían los servicios de la Comisión encargados de las investigaciones antidumping, se llegó a la conclusión de que en este caso resultaría indebidamente oneroso realizar exámenes individuales.

### 3.4. Valor normal

#### 3.4.1. Elección del país análogo

- (55) Tras la imposición de las medidas provisionales se continuó con el examen para la selección de un país análogo

apropiado. En este contexto se llevó a cabo una inspección *in situ* en los locales del productor exportador tailandés que había enviado su respuesta al cuestionario, como se menciona en el considerando 87 del Reglamento provisional. Tras examinar y verificar la información recibida del productor cooperante tailandés se llegó no obstante a la conclusión de que no estaba en posición de aportar datos suficientemente detallados acerca de los tipos de productos vendidos en el mercado nacional. Por tanto, se consideró que Brasil seguía siendo el país análogo más adecuado.

- (56) Sin embargo, la información obtenida de Tailandia sirvió para apoyar algunas de las constataciones hechas en Brasil, en concreto el nivel de diferencia de precios entre productos de marca y productos sin marca (véase el considerando 91).
- (57) Tras la divulgación final, una asociación de la industria se presentó y cuestionó la elección de Brasil como país análogo apropiado. Argumentaba básicamente que la única razón para elegir Brasil parecía haber sido la ausencia de otro país adecuado. No puede admitirse esta alegación. De los considerandos 84 a 88 del Reglamento provisional se deduce claramente que la consideración de Brasil como país análogo apropiado se basaba en la situación fáctica de su mercado nacional. El hecho de que la Comisión siguiera examinando otros posibles países análogos tras las medidas provisionales no significa que Brasil no sea una elección adecuada.
- (58) A la vista de lo expuesto anteriormente, y en ausencia de otras observaciones sobre el fondo de la elección de Brasil como país análogo adecuado, se confirma lo expuesto en los considerandos 84 a 88 del Reglamento provisional.

#### 3.4.2. Determinación del valor normal

- (59) Tras la divulgación provisional, varias partes interesadas alegaron que la determinación del valor normal era errónea en la medida en que, según ellas, no se establecía en relación con las ventas de productos similares en Brasil y, por consiguiente, daba resultados distorsionados e injustos, en particular con respecto a los productos de gres y otros tipos de productos no fabricados ni vendidos en el país análogo. Algunos productores exportadores argumentaron también que no se daba a conocer adecuadamente la metodología empleada para calcular el valor normal, mencionada en el considerando 94 del Reglamento provisional.
- (60) De las observaciones recibidas tras la divulgación provisional se deduce que la metodología aplicada para determinar el valor normal no estaba del todo clara para algunas partes interesadas. Con el fin de dar respuesta a esas observaciones, a continuación se explica con más detalle la metodología empleada para determinar el valor normal.

- (61) Dado que se han rechazado todas las solicitudes de TEM, el valor normal para todos los productores exportadores de China incluidos en la muestra se ha establecido sobre la base de la información recibida del productor del país análogo, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (62) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó en primer lugar si las ventas del producto similar a clientes independientes en Brasil eran representativas. Se estimó que el productor brasileño cooperante había vendido el producto similar en el mercado nacional brasileño en cantidades representativas en comparación con las cantidades del producto afectado exportadas a la Unión por los productores exportadores incluidos en la muestra. A este respecto hay que recordar que, de conformidad con el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base, se entiende por «producto similar» un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, a falta de tal producto idéntico, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.
- (63) La Comisión examinó a continuación si podía considerarse que esas ventas se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esta comparación se llevó a cabo estableciendo la proporción de ventas rentables a clientes independientes. Las ventas se consideraron rentables si el precio unitario era igual o superior al coste de producción. Por tanto, se determinó el coste de producción del productor brasileño cooperante.
- (64) Este examen demostró que, en relación con todos los tipos de productos, más del 80 % en volumen de las ventas en el mercado nacional se realizaron por encima del coste de producción y que el precio medio ponderado de las ventas de todos los tipos fue igual o superior al coste unitario de producción.
- (65) En consecuencia, el valor normal por tipo de producto se calculó como la media ponderada de los precios reales de todas las ventas en el mercado nacional, ya fueran rentables o no. De ello se deriva que, al contrario de lo indicado en el considerando 94 del Reglamento provisional, no se ha establecido un valor normal calculado para las ventas no rentables.

#### 3.4.3. Precio de exportación

- (66) A falta de observaciones por lo que se refiere a los precios de exportación, se confirma lo expuesto en el considerando 95 del Reglamento provisional.

#### 3.4.4. Comparación

- (67) Tras la divulgación provisional, varias partes interesadas alegaron que, en general, la metodología empleada para comparar el valor normal y el precio de exportación era errónea, pues no se comparaban productos similares y no se explicaba de un modo suficiente la base de los ajustes efectuados. Más concretamente, un productor exportador alegó que, en el caso de los productos de gres, que el productor análogo ni fabrica ni vende, la Comisión debería haber comparado el precio de exportación con el precio nacional de la loza, debidamente ajustado, en lugar de calcular un valor normal. Por otro lado, varios productores exportadores argumentaron que, en relación con otros tipos de productos, fabricados y vendidos por productores exportadores, la comparación del precio de exportación con el precio medio por kilogramo de un tipo de producto genérico en Brasil, basada exclusivamente en el tipo de material cerámico utilizado, ha llevado inevitablemente a que se comparen productos que no son similares y, por ende, a un resultado erróneo. Además, un productor exportador alegó que el ajuste de marca conforme al artículo 2, apartado 10, letra k), estaba estimado a la baja, y otro alegó que el nivel de tal ajuste no se basaba en datos fiables o fundamentados y, por tanto, no estaba justificado. El mismo productor exportador argumentó también que sus precios de exportación deberían ajustarse en función de las diferentes cantidades vendidas a distintos niveles de comercio. Por último, varias partes interesadas alegaron que la metodología empleada para realizar los ajustes correspondientes a las diferencias en las características físicas no estaba bien fundamentada y que no estaba claro en qué datos se basaban los ajustes efectuados.
- (68) A la vista de las observaciones recibidas, se revisó la metodología empleada para comparar los precios y realizar los ajustes a efectos de comparabilidad de los precios con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Más concretamente, en relación con los productos que en la fase provisional se compararon sobre la base del precio medio por kilogramo de producto genérico, en función exclusivamente del material cerámico empleado, la comparación se ha hecho con el producto más parecido (véase el considerando 77), lo que ha permitido comparar los precios con más exactitud y ecuanimidad.
- (69) El valor normal y el precio de exportación se compararon utilizando precios franco fábrica. Los márgenes de dumping se establecieron comparando los precios franco fábrica de cada exportador incluido en la muestra con el precio de venta en el mercado nacional del productor análogo del producto similar. Sin embargo, algunas transacciones de exportación tenían por objeto tipos de productos atípicos, como servilleteros de aro, reposacuchillos o salvamanteles, para los que no fue posible garantizar una comparación ecuaníme. Por tanto, y teniendo en cuenta también su insignificancia, pues en conjunto representaban menos del 0,5 % de los volúmenes de exportación, estas transacciones fueron excluidas.

- (70) A fin de garantizar la ecuanimidad de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se hicieron ajustes, en su caso, con respecto a las diferencias en las características físicas, a la fase comercial y a otros factores que afectan a la comparabilidad de los precios, en particular la marca de los productos.
- (71) En primer lugar se examinó si estaba justificado aplicar un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base, por las diferencias en las características físicas.
- (72) En los casos en que el valor normal se determinó sobre la base del producto más parecido (véase el considerando 68), se realizó un ajuste por las diferencias en las características físicas a fin de garantizar una comparabilidad ecuaníme de precios entre los productos similares.
- (73) En cuanto a los productos de gres, el precio de exportación se comparó con el precio de venta en el mercado nacional del producto más parecido fabricado y vendido en el país análogo, es decir, el precio de venta de los productos hechos de loza, en lugar de gres, pero idénticos en todos los demás aspectos, ajustado al alza en un 5 % para reflejar la diferencia de precio entre el gres y la loza.
- (74) Un productor exportador alega que tanto los costes de producción como el precio al por menor de los productos de loza son más elevados que los de los productos de gres. Consecuentemente, el precio de exportación de sus productos de gres debería haberse ajustado a la baja, y no al alza. El productor exportador fundamenta esta alegación básicamente en sus propias estimaciones de los costes de producción de la loza y el gres y en un extracto de una lista de precios en la que se indican los precios al por menor de productos de loza y de gres.
- (75) Esta información, que se facilitó muy avanzado el procedimiento y ya efectuada la divulgación final, es marcadamente contradictoria con la proporcionada a la Comisión a lo largo de la investigación por otras partes interesadas, a saber, el denunciante, la industria de la Unión y el productor del país análogo. Todas estas partes indicaron que los productos de gres son de mayor calidad, es decir, más resistentes, que los de loza, y que su fabricación es más cara, pues el gres es básicamente arcilla cocida a alta temperatura y la loza es arcilla cocida a baja temperatura.
- Por consiguiente, el gres puede venderse, en general, a un precio más alto. La información pública del mercado también corrobora estos datos.
- (76) Debe señalarse, además, que el productor exportador en cuestión no fabrica loza y, por tanto, no ha hecho más que ofrecer una estimación de los costes de producción. Asimismo, la lista de precios presentada no demuestra de forma concluyente que los productos de loza sean en general más caros que los de gres. Por tanto, las pruebas aportadas no sirven para demostrar que sea erróneo el ajuste realizado a efectos de una comparación ecuaníme de precios entre el valor normal y el precio de exportación de los productos de gres, de modo que se rechaza esta alegación.
- (77) Con respecto a otros tipos de productos para los que la comparación en la fase provisional se hizo exclusivamente sobre la base del precio medio por kilogramo y el material cerámico, la Comisión analizó más en profundidad los tipos de productos en cuestión y comparó el precio de exportación con el tipo de producto más parecido fabricado y vendido en el país análogo. Cuando solo difería una característica física menor, por ejemplo el tipo de vidriado o decoración, siendo idénticas todas las demás características básicas del tipo de producto, el precio de venta del tipo más parecido se ajustó en función de la diferencia de precio real correspondiente a la característica física diferente. En relación con otros tipos de productos, si más de una característica física era diferente, el precio de exportación se comparó con el precio de venta medio del producto más parecido. Con respecto a esos tipos de productos, el producto más parecido tenía en común varias o la totalidad de las características físicas básicas siguientes: material cerámico, tipo de artículo, forma básica, decoración y vidriado.
- (78) Dos productores exportadores incluidos en la muestra alegaron que, igual que se hacen ajustes en los casos en que solo se diferencia una característica física menor, debería efectuarse también un ajuste cuando se diferencia más de una característica física del producto más parecido.
- (79) Hay que recordar que, en los casos en que solo se diferenciaba una característica física menor, se ajustó el precio de venta del producto más parecido para tener en cuenta la diferencia de precio real correspondiente a esa característica distinta, mientras que, por otro lado, cuando variaba más de una característica física, la comparación se realizó tomando como base el precio medio de venta del producto con características físicas idénticas. Por tanto, en este último caso no fue necesario ningún ajuste por diferencias físicas entre los productos similares, ya que compartían las mismas características físicas básicas. En consecuencia, no puede aceptarse esa alegación.

- (80) Uno de los productores exportadores mencionados pidió también ajustes con respecto a las diferencias en las características físicas relativas al peso y la blancura del producto afectado. Alegó que utiliza materias primas de baja calidad y que, por tanto, el coste y el precio de sus productos son inferiores a los del producto similar fabricado en el país análogo. En consecuencia, su precio de exportación debería ajustarse con un importe razonable. A este respecto hay que recordar, en primer lugar, que a esta empresa no se le otorgó estatus de economía de mercado y que, por consiguiente, no se verificaron sus costes de producción. Además, la alegación de que sus productos son aproximadamente un 5 % más pesados que los productos convencionales no iba acompañada de ningún documento de apoyo verificable y, por tanto, se consideró infundada. En cuanto a la blancura, este productor exportador admitió en su observación que sus productos tenían una blancura normal y no explicó, pues, por qué habría de efectuarse un ajuste a este respecto. Por tanto, se rechazan esas alegaciones.
- (81) Otro productor exportador alegó que la Comisión no había comparado algunas de sus ventas de exportación con el valor normal del producto más parecido apropiado. Se trata de exportaciones de productos decorados a través de un comerciante no vinculado que, supuestamente, proporcionó la decoración (calcomanía) a título gratuito. Por consiguiente, el precio de exportación no incluía el coste de la decoración y debería, pues, haberse comparado con el valor normal determinado para productos sin decoración o, alternativamente, con el valor normal medio de artículos con y sin decoración.
- (82) Hay que recordar que el coste de producción no es un factor importante para la comparabilidad de precios, que se basa únicamente en la comparación entre el valor normal y el precio de exportación de los productos similares. La información facilitada deja claro también que los productos exportados en cuestión estaban, en efecto, decorados, aunque el productor exportador no corrió supuestamente con todos los costes asociados al valor añadido que puede atribuirse a la decoración. Sin embargo, no es este un factor que pueda justificar un ajuste de precios para tener en cuenta diferencias en las características físicas con el producto similar del país análogo. En cualquier caso, habida cuenta de la fase tardía del procedimiento en que se hizo esta alegación, los datos proporcionados en apoyo de la misma no pueden verificarse. Por tanto, se rechaza.
- (83) Dada la amplia variedad de combinaciones posibles de juegos de artículos de cerámica para el servicio de mesa producidos y vendidos en China y Brasil, respectivamente, y a fin de conseguir una comparabilidad ecuánime de precios, se consideró necesario agrupar diferentes juegos en función del número y del tipo de artículos combinados en un juego. El precio de venta medio en el mercado nacional del país análogo correspondiente a las distintas combinaciones de juegos así agrupadas se comparó con el precio de exportación de combinaciones de juegos incluidas en esos grupos.
- (84) Un productor exportador alegó que, debido a la gran variedad de posibles combinaciones de productos que conforman un juego, la metodología de agrupamiento no permite hacer una comparación ecuánime de precios, pues no tiene en cuenta las características de cada pieza que compone el juego. Este productor exportador aducía, pues, que los juegos deberían quedar excluidos del cálculo de los márgenes de dumping.
- (85) Hay que recordar que los cálculos de dumping aplicados a los juegos se basan en una comparación del precio medio por kilogramo, y no pieza por pieza. Por tanto, no es necesario establecer la combinación exacta de las diferentes piezas que forman cada juego para hacer una comparación ecuánime en relación con los juegos. La metodología de agrupación empleada tiene en cuenta las características básicas de distintas combinaciones de juegos en la medida en que estos se identifican, por ejemplo, como juegos de café o de té, vajilla u otros, así como el número de piezas combinadas. En estas circunstancias, se considera que se ha efectuado una comparación ecuánime en relación con los juegos a tenor del artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Por consiguiente, no puede aceptarse esta alegación.
- (86) Por otro lado, como se describe en el considerando 99 del Reglamento provisional, la investigación estableció que los productores exportadores chinos clasifican generalmente sus productos en un máximo de cinco categorías (de A a E) con diferencias de precios importantes. La mayor parte de las exportaciones a la Unión consiste, sin embargo, en productos de las categorías A, B o C, o una combinación de las mismas. No obstante, esta clasificación ni es universal ni está basada en normas generales que se apliquen a toda la industria, sino que se trata, más bien, de clasificaciones internas de las empresas para facilitar la diferenciación de precios. Por otra parte, el productor del país análogo solo vende el equivalente de la categoría A en el mercado brasileño y, por tanto, se consideró que ello afectaba a la comparabilidad de los precios. En consecuencia, el precio de exportación se ajustó al alza al nivel de la categoría A china para que pudiera compararse con el producto vendido por el productor análogo en el mercado brasileño. Este nivel de ajuste se estableció individualmente, en su caso, para cada empresa incluida en la muestra, sobre la base de la diferencia de precios real y verificada entre las distintas categorías.
- (87) Tras la divulgación final, un productor exportador incluido en la muestra se presentó y alegó que parte de sus ventas de exportación que se realizaban a través de un comerciante no vinculado consistían en una combinación de la categoría A y la categoría B y que, por tanto, deberían también ajustarse al nivel de precios de la categoría A. Argumentó que la diferencia de precio ascendía al 25 % y aportó como pruebas copias de facturas y listas parciales de precios.

- (88) Sin embargo, esta información no se presentó ni durante la investigación, incluida la inspección *in situ*, ni tras la divulgación de las constataciones provisionales de la Comisión. Al contrario, este productor indicó durante toda la investigación que solo exportaba productos de la categoría A. No aportó una lista completa de precios, como se le pidió en el cuestionario, a fin de cuantificar la supuesta diferencia de precio entre las distintas categorías, sino únicamente un número limitado de listas parciales de precios. En tales circunstancias, y habida cuenta de la fase tan tardía del procedimiento en que se presentó la información, su fiabilidad resulta cuestionable y, en cualquier caso, no puede verificarse. Por tanto, se rechaza la alegación.
- (89) En segundo lugar, como se describe en el considerando 98 del Reglamento provisional, se analizó si estaba justificado un ajuste por fase comercial de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base. Se constató que el precio de exportación se encuentra en una fase comercial distinta que el valor normal, pues las exportaciones chinas se realizaban básicamente al por mayor, mientras que las ventas en el mercado nacional del país análogo se efectuaban también al por menor. Asimismo, la investigación determinó que, en ambos mercados, los diversos canales de distribución afectaban al nivel de precios y, por ende, a la comparabilidad ecuánime entre el precio de exportación y el valor normal. En consecuencia, a fin de hacer una comparación ecuánime entre el precio de exportación y el valor normal, este se determinó por tipo de producto y se ajustó para cada fase comercial aplicando las diferencias de precios encontradas entre las distintas fases comerciales del país análogo. Hay que recordar que, cuando fue procedente, en el Reglamento provisional se realizó otro ajuste por fase comercial sobre la base de la diferencia de precios hallada con respecto a las cantidades vendidas en cada fase comercial (considerando 98 del Reglamento provisional). Este otro ajuste se estimó justificado, ya que la investigación, en la fase provisional, había indicado que la mayor parte de las ventas de exportación chinas se habían realizado en grandes cantidades, mientras que la mayoría de las ventas nacionales se habían efectuado en cantidades más pequeñas, dando lugar a diferencias de precios en la misma fase comercial. Sin embargo, la investigación posterior y el análisis más detallado de las transacciones de venta en el mercado del país análogo han demostrado que, en contra de las constataciones provisionales, la proporción entre cantidades grandes y cantidades pequeñas vendidas por el productor análogo es similar a la de los productores exportadores chinos. Por consiguiente, ya no se considera apropiado ni justificado este ajuste.
- (90) En tercer lugar, como se describe en el considerando 100 del Reglamento provisional, la investigación constató que el productor brasileño solo vende productos de marca en el mercado brasileño, mientras que los productores exportadores chinos no exportan productos de marca, sino más bien productos «de marca blanca» o artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina genéricos. Los consumidores suelen percibir los artículos de marca como productos de un cierto prestigio, con una calidad y un diseño garantizados, por los que se piden unos precios de mercado más altos, mientras que los productos genéricos o de marca blanca, aunque tengan las mismas características físicas y técnicas, se venden, por regla general, a precios considerablemente más bajos. Si bien el valor adicional de un producto de marca no puede, en general, cuantificarse exactamente en abstracto, ya que varía de una marca a otra y depende de muchos factores distintos, tales como la percepción del cliente, el prestigio de la marca y otros factores no cuantificables, el productor brasileño confirmó, en este caso concreto, que sus productos de marca pueden venderse en el mercado brasileño a precios significativamente más altos que los artículos sin marca. Por otro lado, un informe sobre el mercado brasileño de productos para el servicio de mesa o de cocina confirmó que los clientes brasileños buscan mucho las marcas y que el productor brasileño del país análogo lleva mucho tiempo establecido y es muy conocido. A la vista de estos elementos, se aplicó al valor normal un ajuste a la baja del 40 % del precio de venta en el mercado nacional, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base.
- (91) Con respecto al ajuste mencionado hay que recordar que dos productores exportadores cuestionaron tanto la base sobre la que se efectuó como su nivel (véase el considerando 67). Sin embargo, no se pone en duda que un producto de marca exige un precio de venta más alto que un producto idéntico sin marca y que la comparabilidad de precios se ve, por tanto, afectada. Por otro lado, además de la información proporcionada por el productor del país análogo, los datos reales y verificados de un productor cooperante de Tailandia, así como la información recibida de un productor de la Unión tras la divulgación provisional, confirmaron que el nivel del ajuste es el apropiado. En particular, se consideró que la situación del mercado en Tailandia era comparable a la de Brasil, pues también en Tailandia existen únicamente unas pocas marcas bien conocidas y establecidas hace tiempo. Por consiguiente, no pueden aceptarse estas alegaciones.
- (92) Tras la divulgación final, ningún productor exportador mantuvo su objeción a este ajuste, mientras que la asociación de denunciantes alegó que el ajuste de marca era demasiado elevado, en particular con respecto a los productos de material distinto de la porcelana. En apoyo de esta alegación, el denunciante se remitía a las listas de precios y la información aportadas por algunos productores de la Unión.

- (93) Si bien la información presentada confirma la constatación de la Comisión de que el valor añadido de una marca en cualquier mercado es específico de la empresa/marca, dicha información, al referirse únicamente al mercado de la Unión, no sirve para cuestionar el nivel de ajuste determinado para los productos de marca vendidos por el productor análogo en el mercado nacional brasileño. Debido al gran número de productores de la Unión, a la diversidad del mercado de la Unión, con sus diferencias regionales —también en relación con la orientación a las marcas— y a la elevada cuota de mercado de las importaciones chinas, la situación del mercado de la Unión es muy diferente a la del mercado brasileño. Por consiguiente, y vistos los considerandos 90 y 91, no puede aceptarse esta alegación.
- (94) Como se expone en el considerando 101 del Reglamento provisional, se aplicaron más ajustes, cuando se consideró procedente, en relación con los gastos de transporte, seguros, manipulación y costes accesorios, embalaje, créditos, gastos bancarios y comisiones, en todos los casos en que se demostró que afectaban a la comparabilidad de los precios.

### 3.5. Márgenes de dumping

- (95) No habiéndose recibido ninguna observación, se confirma la metodología utilizada para calcular los márgenes de dumping descrita en los considerandos 102 a 105 del Reglamento provisional.
- (96) Tras la divulgación provisional se informó a la Comisión de que algunas empresas comerciales que no fabrican el producto afectado habían sido erróneamente incluidas en el anexo I del Reglamento provisional y, en consecuencia, estaban sujetas al derecho antidumping establecido para los productores exportadores cooperantes. La Comisión informó a esas empresas de su intención de retirarlas del anexo I y les dio la oportunidad de hacer observaciones. Una vez examinadas las observaciones recibidas, se retiraron del anexo I varias empresas comerciales. Si fue procedente, se sustituyeron por el productor exportador cooperante vinculado.
- (97) Teniendo en cuenta los ajustes aplicados al valor normal y al precio de exportación conforme a lo expuesto en los considerandos 67 a 94, y a falta de otras observaciones, los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Derecho (%)
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.	18,3

Empresa	Derecho (%)
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd.	13,1
CHL Porcelain Industries Ltd.	23,4
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.; Linyi Silver Phoenix Ceramics Co., Ltd.; Linyi Chunguang Ceramics Co., Ltd.; Linyi Zefeng Ceramics Co., Ltd.	17,6
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.	22,9
Productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra	17,9
Las demás empresas	36,1

## 4. PERJUICIO

### 4.1. Período considerado

- (98) Tras la divulgación final, varias partes interesadas reiteraron que el período considerado debería haber empezado en 2009 y no en 2008, aduciendo que la crisis habría comenzado en 2008 y que la tendencia entre 2009 y 2011 sería más clara. Con respecto a esta alegación hay que apuntar que 2009 no constituye un año más adecuado como comienzo del período considerado, dado que los efectos de la crisis económica se dejaron notar plenamente ese año, con la consiguiente caída significativa del consumo en comparación con 2008. Por tanto, se rechaza definitivamente esta alegación.

### 4.2. Producción de la Unión e industria de la Unión

- (99) Varios importadores cuestionaron en una observación conjunta el método empleado para calcular la cifra de producción de la Unión indicada en el considerando 108 del Reglamento provisional. Varias partes interesadas repitieron esa observación tras la divulgación final. En concreto, consideraban que los denunciantes no cumplían el requisito de legitimación, alegando que las estadísticas Prodcum disponibles sugerirían que el nivel de producción del producto similar en la Unión es mucho más elevado que las 240 200 t mencionadas en el citado considerando, por lo que los denunciantes representarían menos del 25 % de la producción del producto similar en la Unión. Estas partes habían calculado una producción de la Unión de 313 187 t durante el PI, cifra a la que habían llegado utilizando datos completos de la lista Prodcum relativos a los artículos de porcelana para el servicio de mesa o de cocina y haciendo un ajuste a la baja del 20 % correspondiente a los artículos de material distinto de la porcelana, por analogía con la metodología empleada por el denunciante y en la investigación para establecer los volúmenes de importación.

- (100) A este respecto conviene señalar, en primer lugar, que, en el marco del análisis reglamentario de una denuncia antidumping, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, los servicios de la Comisión llevaron a cabo un profundo examen de la legitimación antes del inicio. La Comisión analizó los datos contenidos en la denuncia y se puso en contacto con todos los productores de la Unión conocidos, a los que pidió que aportaran también datos sobre la producción, expresaran su posición con respecto a la denuncia y ayudaran a la Comisión a identificar a otros posibles productores, de haberlos. Las asociaciones de productores proporcionaron también información sobre la producción.
- (101) En relación con esta alegación hay que señalar también que la fuente de datos y la metodología empleadas para determinar la cifra de producción de la Unión en cada año del período considerado se explicaban en el considerando 107 del Reglamento provisional, es decir, que, en consonancia con lo que se había hecho en la fase de denuncia, la cifra está basada en los datos aportados por las asociaciones europeas y nacionales, contrastados con los proporcionados por productores concretos y con otras fuentes estadísticas (en particular, la lista Prodcum).
- (102) Como explicaron los denunciantes durante la investigación, los datos aportados por la asociación europea se habían basado, en lo que se refiere a los productos de porcelana, en los datos de la lista Prodcum relativos a los artículos de porcelana para el servicio de mesa o de cocina, pues el código Prodcum para este producto coincidía con los productos de porcelana cubiertos por la presente investigación. En cuanto a los productos de material distinto de la porcelana, no pudo utilizarse la lista Prodcum, pues abarca muchos más productos manufacturados que los productos que no son de porcelana incluidos en la presente investigación. Por tanto, las asociaciones nacionales habían recopilado los datos pertinentes para estos productos basándose en el profundo conocimiento de sus respectivos mercados, y la asociación europea había contrastado esta información antes de facilitar las cifras totales a la Comisión. Esas cifras se actualizaron durante la investigación. Además, el expediente no confidencial contenía una lista de todos los productores conocidos, y solo se comunicó a la Comisión la existencia de otros tres productores en Rumanía. La disparidad entre las estadísticas Prodcum y la cifra de 240 200 t se deriva del hecho de que la definición del producto investigado no coincide con los códigos de datos estadísticos Prodcum en lo que se refiere a los productos de materiales distintos de la porcelana, sino que es mucho más restringida. En el caso de las estadísticas de importación de Eurostat, esta diferencia podría tenerse efectivamente en cuenta haciendo un ajuste a la baja del 20 %, pero esto no era oportuno en el caso de las cifras de producción de la UE contenidas en la base de datos Prodcum. Concretamente, las cifras Prodcum de dos Estados miembros aparecerían burdamente sobrestimadas si se aplicara la misma metodología.
- (103) En consecuencia, la metodología empleada por las partes en cuestión, mencionada en el considerando 99, es errónea. Por otro lado, no se aportó prueba alguna de que la producción notificada por ninguno de los Estados miembros, incluidos los dos a los que se ha hecho referencia, y contenida en el expediente no confidencial, estuviera su-  
bestimada. Debe asimismo señalarse que, con respecto a algunos Estados miembros, los datos proporcionados por la asociación europea y utilizados en la presente investigación eran significativamente más elevados que si se hubieran empleado datos Prodcum ajustados. En vista de lo anterior, no hay razón para poner en duda las cifras de producción indicadas en la presente investigación ni el resultado del examen de la legitimación.
- (104) No habiéndose recibido ninguna otra observación, se confirma lo expuesto en los considerandos 107 y 108 del Reglamento provisional.

#### 4.3. Consumo de la Unión

- (105) Varios importadores cuestionaron en una observación conjunta las cifras de consumo indicadas en el considerando 110 del Reglamento provisional. Esta alegación se basaba en el uso erróneo de los datos estadísticos Prodcum para la producción y las ventas, como se ha explicado en el punto 4.2 y, por tanto, se rechaza.
- (106) Sin embargo, al volver a comprobar las estadísticas de importación de Eurostat, se vio que estas se habían actualizado desde la imposición de las medidas provisionales, lo cual había dado lugar a algunas modificaciones menores. Por consiguiente, en aras de la compleción, se determinó de nuevo el consumo de la Unión con arreglo a estas estadísticas de importación de Eurostat actualizadas y a las aportaciones sobre las ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión, con el siguiente resultado:

Cuadro 1

Volumen (en toneladas)	2008	2009	2010	PI
Consumo de la Unión	826 897	687 587	750 828	727 411
Índice (2008 = 100)	100	83	91	88

- (107) No habiéndose recibido más observaciones, se confirma lo expuesto en los considerandos 109, 111 y 112.

#### 4.4. Importaciones procedentes del país afectado

##### 4.4.1. Volumen, precio y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado

- (108) Varios importadores cuestionaron en una observación conjunta las cifras indicadas en el considerando 113 del Reglamento provisional. Esta alegación se basaba en el uso erróneo de los datos estadísticos Prodcom y, por tanto, se rechaza.
- (109) Con arreglo a las estadísticas de importación de Eurostat actualizadas (véase el considerando 106), el volumen, la cuota de mercado y los precios medios de las importaciones del producto afectado evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 2

Importaciones procedentes de China	2008	2009	2010	PI
Volumen de importaciones (en toneladas)	535 593	449 325	516 624	486 170
Índice (2008 = 100)	100	84	96	91
Cuota de mercado (%)	64,8	65,3	68,8	66,8
Precio medio de importación (EUR/tonelada)	1 274	1 307	1 473	1 498
Índice (2008 = 100)	100	103	116	118

- (110) Los volúmenes, valores y tendencias actualizados son casi idénticos a los analizados en el Reglamento provisional. La cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó del 64,8 % en 2008 al 66,8 % en el PI. El precio de las importaciones ascendió casi un 18 % durante el período considerado, pasando de 1 274 EUR/t a 1 498 EUR/t.
- (111) Una parte alegó que había una falta total de correlación entre los precios y los volúmenes de las importaciones chinas. A este respecto, de acuerdo con el artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base, debe tenerse en cuenta si ha habido un aumento considerable de las importaciones objeto de dumping, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo de la Unión. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, debe tenerse en cuenta si han causado una subcotización significativa de los precios con respecto al precio de un producto

similar de la industria de la Unión, o bien si el efecto de tales importaciones es disminuir los precios de forma importante o impedir considerablemente la subida que en otro caso se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente bastan para obtener una orientación decisiva.

- (112) En el contexto expuesto, ha de tomarse en consideración lo que sigue. En primer lugar, en el momento en que el consumo de la Unión se recuperó (2009-2010), hubo un incremento significativo de los precios de las importaciones chinas, lo cual indicaría una correlación. Pero, lo que es más importante, la evolución de los precios chinos durante el período considerado debe evaluarse atendiendo a la diferencia muy marcada de precios que ya existía en 2008 y que ilustran los precios medios de las importaciones chinas (cuadro 2) y los precios medios de venta en la Unión (cuadro 9), de los que da cuenta el Reglamento provisional. Los niveles elevados de subcotización durante el PI confirman estas grandes diferencias de precios. El incremento de precios no impidió, pues, que las importaciones chinas ganaran cuota de mercado durante el período considerado. De hecho, estas importaciones siguieron ejerciendo una fuerte presión sobre los precios de la industria de la Unión, que bajaron un 12 % durante el período considerado. Esta observación, por consiguiente, no puede aceptarse.
- (113) Por lo que se refiere a la evolución del precio de importación (aumento) y el volumen de importación (disminución) de 2008 a 2011 y a 2012 presentada por un grupo de productores exportadores chinos incluidos en la muestra, la tendencia observada de incremento de los precios medios de importación no puede restar validez a la constatación de dumping perjudicial durante el PI. En cuanto a la evolución de los volúmenes de importación chinos, y como ya se destacó en el considerando 114 del Reglamento provisional y se ha vuelto a subrayar en el considerando 109 del presente Reglamento, el indicador correspondiente muestra un aumento de la cuota de mercado de las importaciones chinas de dos puntos porcentuales. Además, y como se explica con más detalle en los considerandos 116 y 117 del Reglamento provisional y en el considerando 111 del presente Reglamento, las importaciones chinas causaron una subcotización de precios importante.

##### 4.4.2. Subcotización de precios

- (114) Tras la divulgación provisional, varias partes interesadas pidieron más detalles sobre los cálculos de la subcotización de precios además de los ya ofrecidos en el considerando 116 del Reglamento provisional. Se ofreció información adicional, en la medida en que lo permitieron el carácter confidencial de la información y el anonimato garantizado a los productores de la Unión.
- (115) Análogamente a la decisión tomada tras la imposición de las medidas provisionales de excluir de las listas de exportación algunos productos «atípicos» a efectos del cálculo del dumping (véase el considerando 69), estos productos fueron también excluidos de las listas de exportación utilizadas para calcular el perjuicio. Este cambio tuvo una incidencia menor en los márgenes de subcotización, que por consiguiente se mantuvieron en el mismo intervalo mencionado en el considerando 117 del Reglamento provisional.

(116) No habiéndose recibido más observaciones, se confirma lo expuesto en los considerandos 113 a 117 del Reglamento provisional.

#### 4.5. Situación de la industria de la Unión

##### 4.5.1. Generalidades

(117) Algunas partes afirmaron que el hecho de que varios factores de perjuicio mejoraran entre 2009 o 2010 y el PI demuestra que la evolución de la industria de la Unión fue positiva. Sin embargo, debe observarse que este análisis es incompleto y no atiende a la evolución de esos factores durante todo el período considerado. Las explicaciones dadas en el considerando 23 del Reglamento provisional deben tomarse también en consideración a este respecto.

(118) A petición de una parte interesada, se confirma que los indicadores macroeconómicos se evaluaron en relación con el conjunto de la industria de la Unión, mientras que los microeconómicos se analizaron en relación con los productores de la Unión incluidos en la muestra, entre los que se encontraban empresas no denunciantes.

(119) La CCCLA objetó que los indicadores microeconómicos y macroeconómicos presentados en el Reglamento provisional no eran representativos, pues la producción total de la Unión sería mucho más elevada que las cifras utilizadas en la presente investigación. Sin embargo, a la vista del análisis y las conclusiones expuestas en el punto 4.2, se rechaza este argumento.

(120) No habiéndose recibido más observaciones, se confirma lo expuesto en los considerandos 118 a 121 del Reglamento provisional.

##### 4.5.2. Indicadores macroeconómicos

###### 4.5.2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

(121) Como se ha mencionado en el punto 4.1, varios importadores cuestionaron las cifras de producción indicadas en el considerando 122 del Reglamento provisional. Sin embargo, estas cifras se han contrastado y se confirman.

(122) No habiéndose recibido más observaciones, se confirma lo expuesto en los considerandos 122 a 124 del Reglamento provisional.

###### 4.5.2.2. Volúmenes de ventas y cuota de mercado

(123) La actualización del cuadro 2 no afecta a los cuadros 4 y 5 del Reglamento provisional.

(124) No habiéndose recibido observaciones pertinentes sobre los volúmenes de ventas y la cuota de mercado, se confirma lo expuesto en los considerandos 125 y 126 del Reglamento provisional.

##### 4.5.2.3. Empleo y productividad

(125) En una observación conjunta, varios importadores cuestionaron las cifras de empleo y productividad ofrecidas en los considerandos 127 y 128 del Reglamento provisional, alegando que no estaban en consonancia con el panorama dibujado por determinadas estadísticas de Eurostat<sup>(8)</sup>.

(126) Sin embargo, las cifras de ambos indicadores se contrastaron y se consideraron exactas. Las cifras presentadas por las partes eran demasiado amplias y no guardaban relación con la fabricación del producto similar. No habiéndose recibido otras observaciones en relación con el empleo y la productividad, se confirma lo expuesto en los considerandos 127 y 128 del Reglamento provisional.

##### 4.5.2.4. Magnitud del margen de dumping

(127) A falta de observaciones relativas a la magnitud del margen de dumping, se confirma lo expuesto en el considerando 129 del Reglamento provisional.

##### 4.5.3. Indicadores microeconómicos

###### 4.5.3.1. Existencias

(128) Varios importadores cuestionaron en una observación conjunta las cifras de existencias proporcionadas en el considerando 130 del Reglamento provisional, así como su pertinencia en comparación con los datos de acceso público relativos a determinados productores de la Unión. También se mostraron en desacuerdo con la afirmación de que la industria de la Unión trabaja esencialmente por pedidos.

(129) En cuanto al trabajo por pedidos, la investigación confirmó que así ocurre en el caso de los productores de la Unión incluidos en la muestra y que constituye una práctica normal en el sector. Además, las cifras de existencias indicadas en el Reglamento provisional se refieren a la cifra verificada de los productores de la Unión incluidos en la muestra, que se considera la más fiable.

(130) Tras la divulgación final, se reiteraron esas observaciones, pero sin presentar ningún argumento nuevo. A falta de otras observaciones relativas a las existencias, se confirma lo expuesto en el considerando 130 del Reglamento provisional.

<sup>(8)</sup> Estadísticas de Eurostat sobre el empleo relacionado con la fabricación de textiles, prendas de vestir, productos de cuero, madera, corcho, paja o papel e impresión y reproducción de medios grabados.

## 4.5.3.2. Precios de venta

- (131) A falta de observaciones por lo que se refiere a las cifras de los precios de venta indicadas en el Reglamento provisional, se confirma lo expuesto en su considerando 131.

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

- (132) Tras la divulgación se detectó una errata en el cálculo del beneficio neto de la industria de la Unión y el rendimiento de las inversiones (RI). El error fue corregido, y he aquí las cifras revisadas:

Cuadro 3

	2008	2009	2010	PI
Rentabilidad neta de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en porcentaje de las ventas netas)	3,8	2,8	-0,5	3,2
Índice (2008 = 100)	100	74	-13	84
RI (beneficio neto en porcentaje del valor contable neto de las inversiones)	16,4	6,3	-6,8	20,5
Índice (2008 = 100)	100	38	-41	125

- (133) Esta corrección no afecta significativamente a las constataciones provisionales relativas a estos dos indicadores. Sin embargo, el nivel medio de beneficios ponderado de los productores incluidos en la muestra fue, durante el período considerado, ligeramente inferior al establecido provisionalmente, pues disminuyó del 3,8 % al 3,2 % (en lugar del 4,2 % al 3,5 %). La rentabilidad de las inversiones siguió en gran medida la tendencia observada en el beneficio, pero, como indicaron también varias partes interesadas tras la divulgación final, durante el período considerado su evolución fue ampliamente positiva, y no negativa.
- (134) Una parte interesada cuestionó el estado de fragilidad de la industria de la Unión al comienzo del período considerado, como se menciona en el considerando 134 del Reglamento provisional. Esta parte alegó que solo puede tenerse en cuenta el perjuicio causado por el dumping y que no se había establecido dumping alguno para un período que no fuera 2011. Sin embargo, en ese considerando se hacía referencia al estado de la industria de la

Unión únicamente para analizar si podía tomarse en consideración el beneficio obtenido al comienzo del período considerado como representativo del beneficio que la industria obtendría normalmente. El resultado fue negativo.

- (135) Varias partes cuestionaron el nivel de beneficios de referencia mencionado en el considerando 135 del Reglamento provisional, o propusieron niveles de referencia diferentes (más bajos).

- (136) Un grupo de productores exportadores chinos afirmaron que el nivel de beneficios durante el PI constituía una buena tasa de rentabilidad. Sin embargo, no fundamentaron esta alegación. Otra parte afirmó que los niveles de beneficios presentados en el Reglamento provisional podrían considerarse niveles normales, y para ello se basó en los datos públicamente accesibles de un productor alemán correspondientes al período comprendido entre 1999 y 2007. Otra parte interesada afirmó que el nivel de beneficios durante el PI presentado en el Reglamento provisional podría considerarse «normal» según las conclusiones de un estudio de la Comisión <sup>(9)</sup> que incluía datos sobre los beneficios de un productor alemán correspondientes al período comprendido entre 2004 y 2007. Tras la divulgación final se recibieron alegaciones similares.

- (137) A este respecto cabe recordar que en el Reglamento provisional se llegaba a la conclusión de que el beneficio obtenido al comienzo del período considerado no puede tomarse como beneficio normal, pues la industria de la Unión se encontraba ya entonces en una situación de fragilidad, según se explica en el considerando 134 del Reglamento provisional. Además, se descubrió que los datos públicamente accesibles sobre los beneficios de un productor alemán en el período 1999-2007 a los que se ha hecho mención antes se referían no solo a las actividades de producción de artículos de cerámica para el servicio de mesa y de cocina, sino también a otros segmentos importantes. En cuanto al estudio de la Comisión al que se refiere el considerando 136, vistos su ámbito y objetivo y el momento en que realizó, no se consideró que constituyera una base pertinente para determinar la rentabilidad. Por ejemplo, en relación con el producto afectado solo hacía referencia a la situación de los beneficios de una única empresa. Finalmente, las tres observaciones expuestas en el considerando 136, que son contradictorias con la mencionada en el considerando 141, no están suficientemente fundamentadas. Por tanto, se confirma que la tasa de beneficios del 3,2 % observada durante el PI no puede considerarse aceptable para este producto.

- (138) Una parte interesada pidió que se utilizaran como referencia los niveles de beneficios de los sectores minoristas suecos de diseño del hogar, mobiliario y alimentación. Sin embargo, debe denegarse esta petición, entre otras cosas por la disparidad en los niveles de inversión de los sectores de fabricación y de venta al por menor de que se trata.

<sup>(9)</sup> *Competitiveness of the Ceramics Sector* (Competitividad del sector de la cerámica), informe final de 13 de octubre de 2008, p. 29.

(139) Tras la divulgación final, una parte objetó que no era adecuado considerar normal en este caso el beneficio del 6 % que se consideró razonable en la investigación relativa al calzado, pues este se había establecido en 2006, cuando las circunstancias económicas eran mucho más favorables que en 2013. No puede aceptarse este argumento. Antes de nada, esa parte se refiere a circunstancias económicas generales y no a la situación específica del mercado de artículos para el servicio de mesa. Es verdad que el consumo cayó de manera significativa en 2009, pero desde entonces se ha recuperado considerablemente. Lo que es más importante, la evolución del consumo no debe examinarse de forma aislada. Dado el volumen elevado de importaciones objeto de dumping (con una cuota de mercado del 66,8 %), el nivel de dumping (márgenes de dumping que van de un 13,1 % a un 36,1 %) y el nivel de subcotización (del 26,5 % al 47,6 %), la situación competitiva de la Unión habría sido muy diferente si las importaciones se hubieran realizado a precios no de dumping. Por tanto, debe rechazarse este argumento.

(140) Algunas partes interesadas sugirieron que se utilizara el nivel de referencia empleado en otra investigación antidumping, concretamente la concerniente a las baldosas de cerámica <sup>(10)</sup>. Tras la divulgación final se recibieron observaciones similares. Sin embargo, hay que señalar que las baldosas de cerámica, al contrario que el calzado de piel y la vajilla, no pueden considerarse un producto de consumo de la misma manera. Por ejemplo, el ritmo al que los hogares compran o sustituyen los artículos de cerámica para el servicio de mesa, o la manera en que estos se comercializan y, en última instancia, se venden a los consumidores, están más cerca del calzado de piel que de las baldosas de cerámica. Así pues, se deniega la petición de utilizar el beneficio de referencia aplicado en la investigación sobre las baldosas de cerámica.

(141) Los denunciantes afirmaron que el nivel de beneficios de referencia debiera estar más bien por encima del 10 %, ya que la fabricación de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina constituye una actividad que absorbe mucho capital y requiere un alto grado de inversión adicional e innovación. Aunque se ha confirmado que la industria afectada absorbe efectivamente mucho capital y tiene una continua necesidad de inversión, la información suministrada en apoyo de esta alegación no bastó para modificar el nivel de referencia empleado provisionalmente. La investigación no pudo llegar a la conclusión de que ese nivel de referencia fuera el más apropiado para todos los productores de la Unión.

(142) Un grupo de importadores cuestionó las cifras de rentabilidad presentadas en el Reglamento provisional y calculó la rentabilidad basándose en las cifras presentadas en dicho Reglamento del coste de producción, el precio y el volumen de ventas en la Unión y las ventas de exportación, llegando a la conclusión de que la industria de la

Unión obtuvo realmente un beneficio del 6 % durante el PI. Sin embargo, este cómputo es erróneo, pues combina datos de fuentes diversas (los productores de la Unión incluidos en la muestra, la industria de la Unión en su conjunto y Eurostat).

(143) No habiéndose recibido más observaciones pertinentes, se confirma lo expuesto en los considerandos 132 a 137 del Reglamento provisional.

#### 4.5.3.4. Coste de producción

(144) Varios importadores comentaron en una observación conjunta que no les parecía que las cifras del coste de producción presentadas en el considerando 138 del Reglamento provisional siguieran la evolución del coste de la mano de obra y los recursos energéticos mostrada por Eurostat. Las partes señalaron que los costes de la mano de obra aumentaron en los Estados miembros. Igualmente, la evolución del coste de los recursos energéticos en la Unión no justificaría un descenso en el coste de producción.

(145) A este respecto hay que observar que el coste de la mano de obra y de los recursos energéticos presentado por las partes era demasiado amplio. Por otro lado, el hecho de que la industria de la Unión se las arreglara para disminuir el coste de producción durante un período en el que la tendencia general era la opuesta demuestra el esfuerzo extraordinario que realizó para reducir costes y seguir siendo competitiva.

(146) Las cifras del coste de producción proporcionadas en el Reglamento provisional representan el coste de producción verificado de los productores de la Unión incluidos en la muestra. En ausencia de otras observaciones, se confirma lo expuesto en el considerando 138 del Reglamento provisional.

#### 4.5.3.5. Conclusión sobre el perjuicio

(147) Varias partes cuestionaron la conclusión sobre el perjuicio presentada en el Reglamento provisional aduciendo que varios indicadores de perjuicio mejoraron justo al final del período considerado. Sin embargo, este aspecto no resta valor al hecho de que la mayoría de los indicadores de perjuicio se deterioraron durante el período considerado. Este deterioro es observable en la mayoría de los indicadores macroeconómicos, como el volumen de producción, la capacidad, las ventas a clientes no vinculados y el empleo, así como en los indicadores de perjuicio relacionados con el rendimiento financiero de la industria de la Unión, como la rentabilidad y las inversiones.

(148) No habiéndose recibido más observaciones, se confirma lo expuesto en los considerandos 139 a 143 del Reglamento provisional.

<sup>(10)</sup> DO L 238 de 15.9.2011, p. 1.

## 5. CAUSALIDAD

## 5.1. Introducción

(149) A falta de observaciones sobre el considerando 144 del Reglamento provisional, se confirma lo expuesto en él.

## 5.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

(150) Varias partes cuestionaron la conclusión formulada en el considerando 148 del Reglamento provisional. Sin embargo, aunque, como se ha explicado con anterioridad, se han revisado ligeramente algunos de los porcentajes señalados en sus considerandos 145 y 147, esto no altera los hechos y las conclusiones contenidos en sus considerandos 145 a 148.

(151) De hecho, dada la evolución de la cuota de mercado de las importaciones chinas objeto de dumping, es evidente que, en contra de lo que alegaba una parte, no hay contradicción entre, por un lado, el considerando 147 del Reglamento provisional, en particular la afirmación de que la reducción de los precios de venta de la industria de la Unión en el mercado de la Unión y su rentabilidad son atribuibles a la bajada de precios causada en dicho mercado por las importaciones chinas objeto de dumping, y, por otro, la evolución de la cuota de mercado de la industria de la Unión.

(152) Por lo demás, el hecho de que los precios de las importaciones procedentes de China se incrementaran durante el período considerado, como señalaron varias partes, no resta validez a la constatación de la subcotización y el dumping perjudicial durante el PI.

(153) A falta de otras observaciones relativas a los efectos de las importaciones objeto de dumping, se confirma lo expuesto en los considerandos 145 a 148 del Reglamento provisional.

## 5.3. Efecto de otros factores

## 5.3.1. Importaciones de terceros países, con excepción del país afectado

(154) Como se ha mencionado en el considerando 106, tras la imposición de las medidas provisionales se actualizaron los datos de Eurostat relativos a las importaciones. Al cotejar estos nuevos datos con los datos anteriores contenidos en el Reglamento provisional se detectó una errata en el cómputo de las cifras de importación de Tailandia y Turquía. Dicha errata ha sido corregida, de modo que las cifras definitivas correspondientes a las importaciones del producto similar procedentes de terceros países, según los datos de Eurostat, son las siguientes:

Cuadro 4

	2008	2009	2010	PI
Volumen de las importaciones de los demás terceros países (en toneladas)	100 972	81 464	81 595	89 146
Índice (2008 = 100)	100	81	81	88
Cuota de mercado (%)	12,2	11,8	10,9	12,3
Precio medio de importación (EUR/tonelada)	2 378	2 354	2 590	2 519
Índice (2008 = 100)	100	99	109	106
Volumen de las importaciones de Turquía (en toneladas)	26 978	25 303	25 485	29 336
Índice (2008 = 100)	100	94	94	109
Cuota de mercado (%)	3,3	3,7	3,4	4
Precio medio de importación (EUR/tonelada)	2 776	2 649	2 802	2 855
Índice (2008 = 100)	100	95	101	103
Volumen de las importaciones de Tailandia (en toneladas)	25 916	20 660	20 600	25 213
Índice (2008 = 100)	100	80	79	97
Cuota de mercado (%)	3,1	3	2,7	3,5
Precio medio de importación (EUR/tonelada)	1 246	1 183	1 403	1 356
Índice (2008 = 100)	100	95	113	109

(155) Las importaciones procedentes de terceros países disminuyeron un 12 % durante el período considerado, mientras que la cuota de mercado de estas importaciones se mantuvo bastante estable.

(156) Hay que señalar que los precios medios de las importaciones procedentes de otros terceros países aumentaron un 6 % durante el período considerado y se mantuvieron siempre a niveles superiores al precio medio de venta de las exportaciones chinas (un 68 % durante el PI).

(157) Antes de publicarse el Reglamento provisional, la CCCLA señaló que las importaciones procedentes de Turquía habían aumentado un 8 % entre 2010 y 2011, siendo los precios de las importaciones procedentes de este país, en teoría, solo alrededor de un 20 % más altos que los precios de las importaciones procedentes de China. Posteriormente, varias partes cuestionaron la conclusión del Reglamento provisional relativa a las importaciones turcas.

(158) Teniendo presente la errata importante contenida en el Reglamento provisional en relación con las cifras correspondientes a las importaciones turcas, así como los datos actualizados presentados más arriba, no hay nada que sugiera que las importaciones turcas, dados sus precios y su cuota de mercado, puedan romper el nexo causal entre las exportaciones chinas del producto afectado y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. También debe apuntarse que el hecho de que no se incluyan en la denuncia las importaciones procedentes de Turquía no puede describirse como discriminatorio, pues, en la fase de inicio, no había pruebas suficientes de dumping, perjuicio y nexo causal en relación con dichas importaciones.

(159) La cuota de mercado de las importaciones procedentes de Tailandia no superó nunca el 3,5 % durante el PI.

(160) Por las razones mencionadas, se llega a la conclusión de que las importaciones procedentes de otros terceros países no afectaron a la situación de la industria de la Unión de manera importante, hasta el punto de romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de China y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

#### 5.3.2. Segmentos de mercado

(161) A falta de nuevas observaciones sobre los segmentos de mercado, se confirma lo expuesto en los considerandos 156 a 158 del Reglamento provisional.

#### 5.3.3. Consumo y demanda

(162) Una parte sugirió que el perjuicio podría atribuirse a la prolongada reducción de la demanda de productos fabricados en la Unión. Sin embargo, la investigación no confirmó esa tendencia, como ya se explicaba en el considerando 112 del Reglamento provisional.

(163) A falta de otras observaciones sobre el consumo y la demanda, se confirma lo expuesto en los considerandos 159 a 166 del Reglamento provisional.

#### 5.3.4. Exportaciones de la industria de la Unión

(164) Una parte apuntó que los precios medios de exportación de la Unión fueron inferiores a los precios medios de venta en el mercado de la Unión durante el período considerado. Esto podría haber afectado a la capacidad de la industria de la Unión para hacer nuevas inversiones o contratar personal. Tras la divulgación final se reiteró un argumento similar. Sin embargo, como ya se mencionaba en el considerando 169 del Reglamento provisional, el funcionamiento de las ventas de exportación no tiene efecto alguno sobre la mayoría de los indicadores de perjuicio. Incluso podría argumentarse que estas ventas fueron un modo de compensar, en parte, el perjuicio sufrido en el mercado de la Unión. Además, como los precios medios se han calculado dividiendo el valor total de las ventas del producto similar por el volumen total de esas ventas, una combinación de productos diferente

en las ventas en el mercado de la Unión y en las ventas de exportación puede generar también diferencias significativas en los valores medios de las ventas globales. Por último, estas ventas de exportación representaron menos del 37 % de los volúmenes de ventas globales de la industria de la Unión, es decir, que el mercado dominante para la industria de la Unión siguió siendo, con mucho, el mercado interno de la Unión. Por tanto, se rechaza el argumento de que estas ventas de exportación perjudicaran a la industria de la Unión hasta el punto de romper el nexo causal entre las importaciones procedentes de China y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(165) No habiéndose recibido ninguna observación más sobre las exportaciones de la industria de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 167 a 170 del Reglamento provisional.

#### 5.3.5. Eliminación de los contingentes de importación

(166) Tras la imposición de las medidas provisionales, otra parte sugirió que la eliminación de los contingentes de importación habría tenido repercusiones para los productores de la Unión durante el período considerado. Sin embargo, no se presentó ningún dato fáctico nuevo que pudiera alterar la conclusión expuesta en el considerando 173 del Reglamento provisional.

(167) A falta de nuevas observaciones fundamentadas sobre la eliminación de los contingentes de importación, se confirma lo expuesto en los considerandos 171 a 173 del Reglamento provisional.

#### 5.3.6. Prácticas contrarias a la competencia en el mercado de la Unión

(168) A raíz de la imposición de las medidas provisionales, varias partes insistieron en que no se habían tenido debidamente en cuenta la investigación de cartel emprendida por las autoridades alemanas a la que se refiere el considerando 175 del Reglamento provisional ni la multa por cartel de la que se hace también mención en ese considerando. Con respecto a estas alegaciones, cabe añadir lo que sigue a lo que ya se dice en los considerandos 174 y 175 del Reglamento provisional.

(169) La investigación de cartel alemana, centrada en una supuesta fijación de precios de julio de 2005 a febrero de 2008, aún está en marcha. Dado que se ha garantizado la confidencialidad a los productores de la Unión, y en vista de que los resultados definitivos de la investigación alemana en curso aún no se han hecho públicos, no es posible comentar los detalles del análisis efectuado. No obstante, puede confirmarse que ninguno de los productores de la Unión incluidos en la muestra está siendo objeto de esa investigación en curso. La investigación llegó también a la conclusión de que las prácticas examinadas no han afectado a los indicadores microeconómicos y, de afectar a los indicadores macroeconómicos, lo habrían hecho de forma muy limitada.

(170) En cuanto a las constataciones de cartel relativas a los sanitarios y accesorios de baño, hay que recordar que este cartel de fijación de precios estuvo activo entre 1992 y 2004 y que solo uno de los productores multados opera también en el sector del servicio de mesa y de cocina. Los datos aportados por este productor en el marco de la legitimación y el perjuicio no se ven afectados por las prácticas de cartel, pues solo se han utilizado los datos de este productor relativos a la sección de servicio de mesa o de cocina, y no sus datos consolidados. Por consiguiente, la multa en relación con este cartel no ha afectado a los datos aportados por este productor. También hay que recordar que el período de fijación de precios fue muy anterior al período considerado. Dado que la identidad de los productores de la Unión es confidencial, no puede revelarse si esta empresa está o no incluida en la muestra. No obstante, si un productor de la Unión incluido en la muestra hubiera anotado en sus cuentas una partida (por ejemplo, una multa por cartel) que distorsionara la imagen del perjuicio a efectos de la presente investigación, la autoridad investigadora la habría aislado para que no alterara los factores de perjuicio pertinentes.

(171) En consecuencia, se rechazan las alegaciones relativas al efecto de la mencionada investigación de cartel sobre el análisis del perjuicio y la causalidad.

(172) Una parte interesada mencionó la existencia de acuerdos de precios y asignaciones de mercado ilegales entre los productores de la Unión, pero no aportó prueba alguna de ello, de modo que se rechaza tal alegación.

(173) No habiéndose recibido ninguna observación nueva sobre prácticas anticompetitivas en el mercado de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 174 a 176 del Reglamento provisional.

#### 5.3.7. Métodos de producción

(174) No habiéndose recibido ninguna observación nueva sobre los métodos de producción, se confirma lo expuesto en los considerandos 177 y 178 del Reglamento provisional.

(175) Un importador repitió alegaciones similares tras la divulgación final, argumentando que los métodos de producción de las fábricas chinas son más artesanales que los de los productores de la Unión. Sin embargo, no formuló ningún argumento de peso que pudiera alterar la conclusión expuesta en el considerando 178 del Reglamento provisional, por lo que se rechaza definitivamente esta alegación.

#### 5.3.8. Mercados de segunda mano

(176) A falta de nuevas observaciones sobre los mercados de segunda mano, se confirma lo expuesto en los considerandos 179 y 180 del Reglamento provisional.

#### 5.3.9. Crisis económica

(177) Una parte afirmó que el considerando 183 del Reglamento provisional ofrece un análisis erróneo de la situación durante el período de recuperación económica entre 2010 y 2011 y que se había subestimado el impacto de la crisis económica. Tras la divulgación final se repitieron estas observaciones. Sin embargo, tales alegaciones no estaban fundamentadas. Debe subrayarse también que en el considerando citado se decía que las importaciones objeto de dumping procedentes de China intensificaron el efecto de la recesión económica. En relación con la repercusión de la crisis económica, el considerando 184 del Reglamento provisional deja claro que puede haber contribuido a los malos resultados de la industria de la Unión, aunque no basta para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y la situación de perjuicio de dicha industria durante el PI.

(178) No habiéndose recibido nuevas observaciones en relación con la crisis económica, se confirma lo expuesto en los considerandos 181 a 184 del Reglamento provisional.

#### 5.3.10. Otros factores

(179) En una observación conjunta, varios importadores alegaban que la caída del empleo era un fenómeno normal en la industria de los productos de consumo. Sin embargo, no fundamentaron esta alegación. Por otro lado, incluso aunque esa tendencia fuera normal en este sector, no podría romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de China y la pérdida significativa de puestos de trabajo en el sector. Por tanto, se rechaza esta alegación.

(180) Una parte alegó que los déficits estructurales que sigue teniendo la industria de la Unión, unidos a la actual sobrecapacidad que muestra el cuadro 3 del Reglamento provisional, podrían romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de China y el perjuicio sufrido por los fabricantes de la Unión. A este argumento cabe responder que, aunque la industria de la Unión se encontraba en una situación de fragilidad ya al comienzo del período considerado y había pasado por una reestructuración, la investigación confirmó que era competitiva y estaba haciendo frente adecuadamente a la demanda de todos los mercados. En cuanto al cuadro 3 del Reglamento provisional, la caída de la producción debe considerarse atendiendo a la presión ejercida por el elevado volumen de importaciones a bajo precio procedentes de China, pues las exportaciones de la industria de la Unión permanecieron estables. Por tanto, no ha podido aceptarse esta alegación.

- (181) Una parte consideró que la Comisión no había tenido en cuenta el efecto acumulativo de cada uno de los demás factores perjudiciales. Varias partes hicieron también esta alegación tras la divulgación final. Sin embargo, vistos los resultados de la investigación en relación con los demás factores invocados, no es concebible que su efecto acumulativo pudiera haber roto el nexo causal. De hecho, la mayoría de los demás factores tuvieron un impacto, si acaso, reducido.
- (182) Una parte consideró que la autoridad investigadora no había sabido distinguir entre coincidencia y causalidad. No obstante, la información de apoyo aportada no era ni mucho menos concluyente y, por tanto, se rechaza esta alegación.
- (183) En ausencia de observaciones nuevas sobre otros factores, se confirma lo expuesto en los considerandos 185 a 190 del Reglamento provisional.

#### 5.4. Conclusión sobre la causalidad

- (184) A falta de nuevas observaciones, se confirma lo expuesto en el considerando 191 del Reglamento provisional.

## 6. INTERÉS DE LA UNIÓN

### 6.1. Observaciones preliminares

- (185) A falta de observaciones sobre el considerando 192 del Reglamento provisional, se confirma lo expuesto en él.

### 6.2. Interés de la industria de la Unión

- (186) Un productor polaco no denunciante acogió favorablemente las medidas, mientras que un productor británico no denunciante, con intereses de importación del producto afectado, se opuso a ellas. Este último estimaba que los derechos afectarían negativamente a los productores que complementan su gama de productos con importaciones procedentes de China y que se han adaptado a la globalización con un modelo de negocio en el que el trabajo de gran valor añadido se realiza en la Unión. Además, los clientes estarían menos inclinados a adquirir sus productos, pues ya no les ofrecerían una gama de productos completa.
- (187) Con respecto a la alegación de esta segunda parte, se examinó la situación de esa empresa en concreto. Se comprobó que las importaciones chinas de artículos para el servicio de mesa constituían una parte menor de sus importaciones totales. La empresa alegó, no obstante, que estas importaciones eran importantes para ella, aunque no especificó por qué. No aportó cifra alguna sobre su propia producción. Según los estados financieros, la empresa tuvo en 2011 un beneficio antes de

impuestos sobre el volumen de negocios total superior al 10 %, en su mayor parte obtenido en mercados de fuera de la UE (no se aportó ninguna cifra relativa al producto afectado). Sobre esta base, no cabe esperar que la imposición de medidas ponga en peligro la viabilidad de esta empresa. En cuanto a la alegación de que otras muchas empresas tendrían también dificultades como consecuencia de las medidas, no se aportó ninguna prueba concreta. Por otro lado, de acuerdo con las respuestas recibidas durante la fase de legitimación previa al inicio y las observaciones recibidas posteriormente, no hay indicio alguno de que exista un número importante de empresas en esa situación.

- (188) El efecto de los derechos en las actividades de fabricación de la industria de la Unión sería positivo. De hecho, desde la reciente imposición de los derechos antidumping provisionales, se han notificado varios cambios positivos a este respecto.

- (189) Los cambios positivos mencionados confirman la afirmación de los denunciantes de que la producción de la Unión podría incrementarse sustancialmente a muy corto plazo utilizando las fábricas, la maquinaria y la mano de obra ya disponibles, y a más largo plazo podrían conseguirse incrementos aún mayores. Así pues, la reparación de las prácticas de precios desleales en el mercado les beneficia, pues un nuevo nivel de precios haría más atractiva la fabricación de más productos en la Unión, ya sea en pedidos grandes o pequeños, con diseños especiales o con productos genéricos sin marca. Se crearían puestos de trabajo que exigirían diversos tipos de aptitudes y, por lo tanto, disminuiría el desempleo.

- (190) El argumento de que sería imposible ofrecer una gama completa de productos es insostenible, ya que los consumidores exigen gamas de productos en constante cambio y la existencia de fuentes de suministro diversas.

- (191) No habiéndose recibido ninguna otra observación sobre el interés de la industria de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 193 a 198 del Reglamento provisional.

### 6.3. Interés de los importadores no vinculados

- (192) Los dos importadores de mayor envergadura incluidos en la muestra cuestionaron su grado de cooperación en relación con la integridad de los datos de rentabilidad y el margen entre los precios de adquisición y de reventa

a clientes no vinculados, y uno de ellos refutó haber negado el acceso a sus cuentas y argumentó que tal acceso no habría cambiado nada. Las partes alegaron que su tamaño y su modelo de negocio les impedían aportar datos con el nivel de detalle exigido. En la fase definitiva, se confirma que uno de ellos volvió a denegar el acceso a sus cuentas de importador y que ambos, a pesar de haberlo intentado, no han conseguido aportar datos íntegros y útiles sobre la rentabilidad ni información sobre el margen entre los precios de adquisición y de reventa a clientes no vinculados, de tal manera que las instituciones puedan utilizarlos para analizar la situación de los importadores no vinculados. La información limitada que proporcionaron ambas empresas acerca de sus precios de adquisición y reventa, aun no siendo concluyente, estaba plenamente en consonancia con la información general sobre el margen obtenida y resumida en el considerando 202 del Reglamento provisional.

- (193) En el considerando 203 del Reglamento provisional se había invitado a las partes interesadas a que aportaran datos adicionales, globales y verificables para analizar más en profundidad el impacto de las medidas en la cadena de suministro.
- (194) Tras las medidas provisionales, dos importadores no vinculados enviaron nuevas respuestas al cuestionario de los importadores. También se recibieron observaciones sobre el interés de la Unión de otros importadores no incluidos en la muestra, una asociación de comercio europeo e internacional (Foreign Trade Association), una asociación sueca de importadores, mayoristas y minoristas (Svensk Handel), la CCCLA y un productor de la Unión con intereses de importación. Ninguna de ellas contenía datos concluyentes sobre el impacto de las medidas en la cadena de suministro.
- (195) Una parte alegó que se había subestimado la cifra de empleo afectada por los derechos en el resto de la cadena de suministro, dado que las estadísticas de Eurostat muestran que, globalmente, las empresas de distribución emplean a más personas (treinta y tres millones) que las empresas fabricantes (treinta y un millones). Sin embargo, las cifras aportadas se referían a la importación y la fabricación en general, por lo que no pudieron utilizarse a los efectos de la presente investigación.
- (196) En una observación conjunta, varios importadores alegaron que los cinco importadores incluidos en la muestra daban empleo a más de diez mil personas en puestos de trabajo relacionados con el producto afectado, y no a trescientas cincuenta, como menciona el considerando 200 del Reglamento provisional. Se volvieron a comprobar las cifras. Debe subrayarse que en el análisis del interés de los importadores se toma en consideración el número de puestos de trabajo relacionados con la importación y la reventa del producto afectado, incluidas las funciones de apoyo. Evidentemente, en ese número no debe incluirse el empleo relacionado con otros productos u otros orígenes, o con actividades como la venta al por mayor o al por menor. Cabe recordar que, en una fase anterior del procedimiento, catorce importadores habían estimado el número pertinente de puestos de trabajo relacionados con la importación en un total de siete mil.
- Esa cifra parece constituir una estimación razonable, extrapolando la situación de los importadores incluidos en la muestra de modo que sus cifras puedan utilizarse.
- (197) Varias partes se quejaron de la elevada cifra bruta de margen que contiene el considerando 202 del Reglamento provisional, alegando que resulta engañosa. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que la gran mayoría de los importadores que respondieron al cuestionario correspondiente notificaron un margen bruto entre los precios de compra y de reventa que oscilaba entre el 50 % y el 200 %, y los importadores incluidos en la muestra se encontraban en una situación similar. Además, tras la divulgación provisional, los denunciantes presentaron varios ejemplos en apoyo de la información proporcionada por la publicación a la que se hace referencia en el considerando 202 del Reglamento provisional, es decir, que confirmaban la razón precio de importación-precio de venta al por menor del producto afectado.
- (198) Un fabricante del Reino Unido con intereses de importación explicó que esos márgenes son necesarios para cubrir determinados costes que se afrontan en la Unión. No se presentó dato alguno que hubiera permitido calcular esos márgenes sobre la base del volumen de negocios.
- (199) Puesto que solo pudieron obtenerse y verificarse datos útiles sobre el beneficio de las actividades de importación relacionadas con el producto afectado de tres de los importadores incluidos en la muestra, y estos solo representaban el 3 % de las importaciones del producto afectado, no se consideró que la cifra del beneficio medio ponderado fuera concluyente y, por tanto, no se mencionó en el Reglamento provisional. No obstante, debe señalarse que este beneficio medio ponderado fue considerable (entre el 6 % y el 10 %; se ofrece un intervalo por razones de confidencialidad).
- (200) Un importador alegó que en la Unión no existe una producción suficiente de gres coloreado, por lo que no tiene más alternativa que importarlo de China. Tras la divulgación se hizo la misma alegación. Sin embargo, la investigación determinó que podía obtenerse gres coloreado de diversas fuentes, entre ellas productores de la Unión. Además, los productores de la Unión tienen capacidad de producción para vender más en el mercado de la Unión.
- (201) La información recabada en el curso de la investigación no permitió hacer una cuantificación adecuada de la medida en que los importadores podrían repercutir los incrementos del precio de adquisición derivados de los niveles de derechos propuestos. No obstante, a la vista de la información sobre los márgenes brutos y netos, si las importaciones procedentes de China se someten a un derecho antidumping definitivo, no hay nada que indique que la viabilidad del negocio de los importadores corra peligro. Un importador apuntó también que los grandes agentes del mercado y los importadores cuyo negocio fundamental no son los artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina no se verían perjudicados.

- (202) En consecuencia, se concluye que la imposición de medidas con los niveles propuestos no tiene una incidencia negativa importante en la situación de los importadores del producto afectado no vinculados en su conjunto.
- (203) No habiéndose recibido ninguna observación más sobre el interés de los importadores no vinculados, se confirma lo expuesto en los considerandos 199 a 211 del Reglamento provisional.

#### 6.4. Interés de otros sectores económicos

- (204) Al hilo de la invitación contenida en el considerando 203 del Reglamento provisional, el día en que se publicaron las medidas provisionales la Comisión se puso directamente en contacto con los minoristas y las asociaciones de minoristas, los importadores con una posible actividad minorista y los diseñadores pertinentes y de los que tenía conocimiento, y los invitó a rellenar los cuestionarios correspondientes. Algunos de los que inicialmente habían alegado ser minoristas contestaron que no les afectaba la investigación porque no realizaban actividades de este tipo. La Comisión recibió finalmente siete nuevas respuestas al cuestionario de los minoristas. Estos siete minoristas representaban el 1 % de las importaciones procedentes de China durante el PI. La mayoría de las respuestas eran deficientes en muchos aspectos, pero, aun así, se analizaron en la medida de lo posible. No se recibió ninguna respuesta al cuestionario de los diseñadores.
- (205) La información así obtenida no aportó básicamente ninguna prueba nueva sobre el interés de otros sectores económicos que pudiera cuestionar la conclusión alcanzada en el considerando 217 del Reglamento provisional.
- (206) Tras la publicación de las medidas provisionales se recibieron observaciones sobre el interés de la Unión con respecto a otros sectores económicos, tanto de importadores incluidos como de importadores no incluidos en la muestra (entre ellos un importador polaco que opera en el sector de los artículos promocionales), de una asociación de comercio europeo e internacional (Foreign Trade Association), de una asociación sueca de importadores, mayoristas y minoristas (Svensk Handel), de varios minoristas, de la CCCLA y de ocho empresas torrefactoras de café (siete de ellas ubicadas en Italia y otra con sede en Austria).
- (207) Las empresas torrefactoras de café alegaron que, debido al número muy reducido de productores de la Unión que sirven a su mercado (cinco como máximo), la mayoría de los cuales importan de China directamente o a través de filiales, y al número muy elevado de máquinas torrefactoras (de mil quinientas a tres mil), las medidas propuestas en la fase provisional podrían impedirles abastecerse de artículos exactamente iguales en el futuro. No puede admitirse esta alegación. En primer lugar, las medidas definitivas son más bajas que las provisionales. En

segundo lugar, la investigación puso de manifiesto que los productores de la Unión estarían en posición de desplegar aún más su potencial de producción y dar un mayor servicio a la industria de torrefacción del café si se eliminara el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de China. Dado el elevado número de productores de la Unión, es muy probable que el número de los que podrían admitir pedidos de las empresas torrefactoras de café sería superior a cinco.

- (208) Las empresas torrefactoras de café argumentaron que las medidas antidumping irían en menoscabo de sus exportaciones debido a la pérdida de competitividad y a una posible represalia de las autoridades chinas. Sin embargo, no hay ninguna prueba que indique que el nivel de las medidas impuestas vaya a implicar esa pérdida de competitividad, teniendo presente también que otros miembros de la OMC tienen medidas antidumping que afectan a este tipo de producto. La alegación de una acción de represalia se consideró asimismo sin fundamento.
- (209) Las empresas torrefactoras de café afirmaron que las medidas antidumping conducirían inevitablemente a una reducción general de su negocio, a una disminución de sus ventas, a un incremento general del precio del café en el sector Horeca (hoteles, restaurantes y *catering*) y a una menor calidad de los productos y servicios. Supuestamente, todo esto pondría en peligro un número considerable de puestos de trabajo directos e indirectos. Sin embargo, teniendo en cuenta cuál es la actividad fundamental de las empresas torrefactoras de café y las conclusiones sobre los efectos en la cadena de suministro, estas alegaciones son insostenibles. También debe señalarse que la presentación del número total de puestos de trabajo relacionados con las operaciones mundiales de una empresa torrefactora de café no puede considerarse una base de cálculo apropiada para estimar el número de puestos de trabajo que correrían peligro por la imposición de medidas antidumping.
- (210) Dos minoristas alegaron que no existe una producción suficiente de porcelana de hueso sintético ni de porcelana de hueso en la Unión, y que por consiguiente no tienen otra alternativa que importarla de China. Tras la divulgación hizo la misma alegación una asociación de importadores. En primer lugar, y en general, debe destacarse que las medidas antidumping van encaminadas a restaurar el comercio leal, y no a bloquear las importaciones. En este caso, el nivel de las medidas no puede considerarse prohibitivo. En segundo lugar, la investigación determinó que estos productos pueden obtenerse de diversas fuentes, entre ellas productores de la Unión. Por último, los productores de la Unión tienen capacidad de producción para vender más en el mercado de la Unión y podrían desplegar aún más su potencial si se impusieran definitivamente medidas antidumping.

- (211) Un minorista alegó que las medidas tendrían un efecto negativo sobre determinados objetos que sirven al mercado del turismo. No obstante, no hay información de peso que apoye esa alegación. Además, la presencia de esos objetos en el sector es limitada.
- (212) Un importador y mayorista alegó que la imposición de las medidas haría que algunos grandes agentes generaran una consolidación vertical del mercado. Sin embargo, dado el actual número de agentes, no es probable que esto ocurra a corto o medio plazo.
- (213) Además de las cuestiones ya tratadas en el Reglamento provisional, hay que señalar que varias partes consideraron que no se habían tenido suficientemente presentes los intereses de las empresas más pequeñas, como los minoristas, los distribuidores y los negocios de artículos promocionales. Varias partes reiteraron esta alegación tras la divulgación final. Debe reconocerse que, en general, las pequeñas empresas y las microempresas podrían ser más vulnerables a un incremento de precios como consecuencia de los derechos antidumping. Sin embargo, no hay pruebas de que el nivel de las medidas impuestas vaya a tener un efecto negativo en los demás agentes económicos que entran en la definición de PYME. Por tanto, se rechaza definitivamente esta alegación.
- (214) No habiéndose recibido ninguna observación más sobre el interés de otros sectores económicos, se confirma lo expuesto en los considerandos 212 a 217 del Reglamento provisional.

#### 6.5. Interés de los consumidores (hogares)

- (215) A pesar de que la Comisión se puso en contacto con ellas, ninguna de las partes que representan directamente los intereses de los compradores finales, por ejemplo asociaciones de consumidores, presentó ninguna observación.
- (216) Varias partes cuestionaron la conclusión del considerando 222 del Reglamento provisional sobre la elevación de precios. Tras la divulgación final se hicieron alegaciones similares.
- (217) En el caso improbable de que el derecho se repercutiera totalmente en los consumidores, y suponiendo que los niveles y los precios de importación siguieran siendo los mismos, los derechos antidumping supondrían un coste extra anual inferior a un euro por hogar. Ese cálculo se basa en los volúmenes y valores de importación en el PI, el nivel de derechos propuesto y el número de hogares de la Unión.
- (218) Tal efecto no puede considerarse suficiente para contrarrestar el impacto positivo en la industria de la Unión que resulta de limitar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de China.

- (219) Una parte alegó que, como consecuencia de las medidas, habría una carencia de artículos para el servicio de mesa más baratos. Esta alegación fue reiterada tras la divulgación final. Sin embargo, esta alegación es insostenible, pues, como se dice en el considerando 157 del Reglamento provisional, la industria de la Unión sirve a todos los mercados (incluido el de los artículos más baratos).
- (220) No habiéndose recibido ninguna observación más sobre el interés de los consumidores (hogares), se confirma lo expuesto en los considerandos 218 a 226 del Reglamento provisional.

#### 6.6. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (221) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se confirma la evaluación expuesta en el Reglamento provisional.
- (222) Por tanto, se confirma lo expuesto en los considerandos 227 a 229 del Reglamento provisional.

### 7. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

#### 7.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (223) Se alegó que el margen de beneficio utilizado para calcular el importe del derecho necesario a fin de eliminar los efectos del dumping perjudicial era demasiado elevado. Esta alegación se rechazó según se ha explicado en el punto 4.5.3.3.
- (224) Varias partes cuestionaron el beneficio de referencia que se había empleado para calcular el margen de perjuicio. Estas observaciones se abordan en los considerandos 135 a 142. Sobre la base del análisis de esas observaciones se llega a la conclusión de que ha de mantenerse el beneficio de referencia del 6 %.
- (225) No habiéndose recibido ninguna otra observación sobre el nivel de eliminación del perjuicio, se confirma la metodología descrita en los considerandos 230 a 234 del Reglamento provisional.

#### 7.2. Medidas definitivas

- (226) A la vista de las conclusiones obtenidas en lo referente al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés de la Unión, y de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben imponerse derechos antidumping definitivos sobre las importaciones del producto afectado al nivel del menor entre los márgenes de dumping y de perjuicio, conforme a la norma del derecho inferior. En consecuencia, todos los tipos de derecho deben fijarse al nivel de los márgenes de dumping.

(227) El pequeño ajuste al que se refieren los considerandos 115 y 132 dio como resultado unos márgenes de subcotización ligeramente revisados, como queda plasmado en los márgenes de perjuicio indicados a continuación. Los derechos antidumping definitivos propuestos son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Tipo del derecho definitivo (%)
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd.; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd.; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd. y Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd.	18,3	44,8	18,3
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd.	13,1	92,6	13,1
CHL Porcelain Industries Ltd.	23,4	110,1	23,4
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.; Linyi Silver Phoenix Ceramics Co., Ltd.; Linyi Chunguang Ceramics Co., Ltd., y Linyi Zefeng Ceramics Co., Ltd.	17,6	79,1	17,6
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.	22,9	45,7	22,9
Los demás productores exportadores que cooperaron	17,9	79,0	17,9
Las demás empresas	36,1	110,1	36,1

(228) Los tipos de derecho antidumping especificados en el presente Reglamento con respecto a empresas concretas se han establecido a partir de las constataciones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a estas empresas. En consecuencia, estos tipos de derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») se aplicarán exclusivamente a las importaciones de productos originarios de China y producidos por las empresas y, por tanto, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no citada específicamente por su nombre en la parte

dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente citadas, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».

(229) Con objeto de minimizar el riesgo de elusión debido a la gran diferencia entre los tipos de los derechos, se considera necesario, en este caso, adoptar medidas especiales para garantizar la correcta aplicación de los derechos antidumping. Una de estas medidas especiales consiste en la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que deberá ser conforme con los requisitos del anexo II del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de esta factura estarán sujetas al derecho antidumping residual aplicable a los demás exportadores.

(230) Si el volumen de las exportaciones de una de las empresas que se benefician de tipos individuales del derecho más bajos aumentara significativamente tras imponerse las medidas en cuestión, podría considerarse que ese aumento del volumen constituye en sí mismo un cambio de las características del comercio como consecuencia de la imposición de las medidas, a tenor del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, y si se dieran las condiciones, podría iniciarse una investigación antielusión. En esta investigación podría examinarse, entre otras cosas, la necesidad de retirar los tipos individuales del derecho, con la consiguiente imposición de un derecho de ámbito nacional.

(231) Toda solicitud de aplicación de un tipo individual del derecho antidumping (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión <sup>(1)</sup> con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado nacional y las ventas de exportación como consecuencia, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio en las entidades de producción y de venta. Si procede, el presente Reglamento se modificará en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de los tipos individuales del derecho antidumping.

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

(233) Para garantizar la igualdad de trato entre cualquier nuevo exportador y las empresas cooperantes no incluidas en la muestra, mencionadas en el anexo I del presente Reglamento, debe disponerse que el derecho medio ponderado establecido para estas últimas se aplique a cualquier nuevo exportador que, de otro modo, tendría derecho a una reconsideración de conformidad con el artículo 11, apartado 4, del Reglamento de base.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, despacho: NERV-105, 08/020, 1049 Bruxelles/Brussel, BÉLGICA.

(234) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales que motivaban la intención de recomendar la imposición de un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina originarios de China y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante el derecho provisional (divulgación final). Se concedió a todas las partes un plazo para que presentaran sus observaciones sobre la divulgación final.

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

### 7.3. Percepción definitiva de los derechos antidumping provisionales

(236) Teniendo en cuenta la amplitud de los márgenes de dumping constatados y el nivel del perjuicio causado a la industria de la Unión, se considera necesario que los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido en el Reglamento provisional se perciban definitivamente hasta el importe de los derechos definitivos.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina —excluidos los cuchillos de cerámica, los molinillos de condimentos o especias de cerámica y sus partes molidoras de cerámica, los peladores de cerámica, los afilacuchillos de cerámica y las piedras de cerámica de cordierita para cocinar pizzas o pan— clasificados actualmente en los códigos NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 y ex 6912 00 90 (códigos TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 y 6912 00 90 10) y originarios de China.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, derechos no pagados, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho (%)	Código Taric adicional
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd.; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd.; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd.; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd.	18,3	B349

Empresa	Derecho (%)	Código Taric adicional
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd.	13,1	B350
CHL Porcelain Industries Ltd.	23,4	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.; Linyi Silver Phoenix Ceramics Co., Ltd.; Linyi Chunguang Ceramics Co., Ltd.; Linyi Zefeng Ceramics Co., Ltd.	17,6	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.	22,9	B353
Empresas enumeradas en el anexo I	17,9	
Las demás empresas	36,1	B999

3. La aplicación de los tipos individuales del derecho antidumping especificados para las empresas que se mencionan en el apartado 2 estará sujeta a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que deberá ajustarse a los requisitos del anexo II. Si no se presenta dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».

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

#### Artículo 2

1. Quedan liberados los importes garantizados por medio del derecho antidumping provisional con arreglo al Reglamento (UE) n.º 1072/2012 sobre las importaciones de molinillos de condimentos o especias de cerámica y sus partes molidoras de cerámica, peladores de cerámica, afilacuchillos de cerámica y piedras de cerámica de cordierita para cocinar pizzas o pan originarios de China.

2. Se percibirán definitivamente los importes garantizados por medio de los derechos antidumping provisionales con arreglo al Reglamento (UE) n.º 1072/2012 sobre las importaciones de artículos de cerámica para el servicio de mesa o de cocina, excepto cuchillos de cerámica, molinillos de condimentos o especias de cerámica y sus partes molidoras de cerámica, peladores de cerámica, afilacuchillos de cerámica y piedras de cerámica de cordierita para cocinar pizzas o pan, originarios de China. Los importes garantizados por encima de los tipos definitivos del derecho antidumping serán liberados.

*Artículo 3*

Se podrá modificar el artículo 1, apartado 2, añadiendo el nuevo productor exportador a las empresas cooperantes no incluidas en la muestra y, por tanto, sujetas al tipo del derecho medio ponderado del 17,9 %, siempre que un nuevo productor exportador de China presente a la Comisión pruebas suficientes de que:

a) no exportó a la Unión el producto descrito en el artículo 1, apartado 1, durante el período de investigación (del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011),

b) no está vinculado a ninguno de los exportadores o productores de China que están sujetos a las medidas impuestas por el presente Reglamento, y

c) exportó efectivamente el producto afectado a la Unión después del período de investigación en el que se basan las medidas, o contrajo una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión.

*Artículo 4*

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

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

Hecho en Bruselas, el 13 de mayo de 2013.

*Por el Consejo*  
*El Presidente*  
S. COVENEY

---

## ANEXO I

**Productores exportadores chinos cooperantes no incluidos en la muestra**

Nombre	Código TARIC adicional
Amaida Ceramic Product Co., Ltd.	B357
Asianera Porcelain (Tangshan) Ltd.	B358
Beiliu Changlong Ceramics Co., Ltd.	B359
Beiliu Chengda Ceramic Co., Ltd.	B360
Beiliu City Heyun Building Materials Co., Ltd.	B361
Beiliu Jiaoheng Porcelain Co., Ltd.	B362
Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.	B363
Beiliu Shimin Porcelain Co., Ltd.	B364
Beiliu Windview Industries Ltd.	B365
Cameo China (Fengfeng) Co., Ltd.	B366
Changsha Happy Go Products Developing Co., Ltd.	B367
Chao An Huadayu Craftwork Factory	B368
Chaoan County Fengtang Town HaoYe Ceramic Fty	B369
Chao'an Lian Xing Yuan Ceramics Co., Ltd.	B370
Chaoan Oh Yeah Ceramics Industrial Co., Ltd.	B371
Chaoan Shengyang Crafts Industrial Co., Ltd.	B372
Chaoan Xin Yuan Ceramics Factory	B373
Chao'an Yongsheng Ceramic Industry Co., Ltd.	B374
Chaozhou Baodayi Porcelain Co., Ltd.	B375
Chaozhou Baode Ceramics Co., Ltd.	B376
Chaozhou Baolian Ceramics Co., Ltd.	B377
Chaozhou Big Arrow Ceramics Industrial Co., Ltd.	B378
Chaozhou Boshifa Ceramics Making Co., Ltd.	B379
Chaozhou Cantake Craft Co., Ltd.	B380
Chaozhou Ceramics Industry and Trade General Corp.	B381

Nombre	Código TARIC adicional
Chaozhou Chaofeng Ceramic Making Co., Ltd.	B382
Chaozhou Chengxi Jijie Art & Craft Painted Porcelain Fty.	B383
Chaozhou Chengxinda Ceramics Industry Co., Ltd.	B384
Chaozhou Chenhui Ceramics Co., Ltd.	B385
Chaozhou Chonvson Ceramics Industry Co., Ltd.	B386
Chaozhou Daxin Arts & Crafts Co., Ltd.	B387
Chaozhou DaXing Ceramics Manufactory Co., Ltd.	B388
Chaozhou Dayi Ceramics Industries Co., Ltd.	B389
Chaozhou Dehong Ceramics Making Co., Ltd.	B390
Chaozhou Deko Ceramic Co., Ltd.	B391
Chaozhou Diamond Ceramics Industrial Co., Ltd.	B392
Chaozhou Dongyi Ceramics Co., Ltd.	B393
Chaozhou Dragon Porcelain Industrial Co., Ltd.	B394
Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd.	B395
Chaozhou Feida Ceramics Industries Co., Ltd.	B396
Chaozhou Fengxi Baita Ceramics Fty.	B397
Chaozhou Fengxi Dongtian Porcelain Fty. No.2	B398
Chaozhou Fengxi Fenger Ceramics Craft Fty.	B399
Chaozhou Fengxi Hongrong Color Porcelain Fty.	B400
Chaozhou Fengxi Jiexiang Ceramic Manufactory	B401
Chaozhou Fengxi Porcelain Industrial Trade Imp & Exp. Corp.	B402
Chaozhou Fengxi Shengshui Porcelain Art Factory	B403
Chaozhou Fengxi Zone Jinbaichuan Porcelain Crafts Factory	B404
Chaozhou Fromone Ceramic Co., Ltd.	B405
Chaozhou Genol Ceramics Manufacture Co., Ltd.	B406

Nombre	Código TARIC adicional
Chaozhou Good Concept Ceramics Co., Ltd.	B407
Chaozhou Grand Collection Ceramics Manufacturing Co. Ltd.	B408
Chaozhou Guangjia Ceramics Manufacture Co., Ltd.	B409
Chaozhou Guidu Ceramics Co., Ltd.	B410
Chaozhou Haihong Ceramics Making Co., Ltd.	B411
Chaozhou Hengchuang Porcelain Co., Ltd.	B412
Chaozhou Henglibao Porcelain Industrial Co., Ltd.	B413
Chaozhou Hongbo Ceramics Industrial Co., Ltd.	B414
Chaozhou Hongjia Ceramics Making Co., Ltd.	B415
Chaozhou Hongye Ceramics Manufactory Co., Ltd.	B416
Chaozhou Hongye Porcelain Development Co., Ltd.	B417
Chaozhou Hongyue Porcelain Industry Co., Ltd.	B418
Chaozhou Hongzhan Ceramic Manufacture Co., Ltd.	B419
Chaozhou Hua Da Ceramics Making Co., Ltd.	B420
Chaozhou Huabo Ceramic Co., Ltd.	B421
Chaozhou Huade Ceramics Manufacture Co., Ltd.	B422
Chaozhou Huashan Industrial Co., Ltd.	B423
Chaozhou Huayu Ceramics Co., Ltd.	B424
Chaozhou Huazhong Ceramics Industries Co., Ltd.	B425
Chaozhou Huifeng Ceramics Craft Making Co., Ltd.	B426
Chaozhou J&M Ceramics Industrial Co., Ltd.	B427
Chaozhou Jencymic Co., Ltd.	B428
Chaozhou Jiahua Ceramics Co., Ltd.	B429
Chaozhou Jiahuabao Ceramics Industrial Co., Ltd.	B430
Chaozhou JiaHui Ceramic Factory	B431

Nombre	Código TARIC adicional
Chaozhou Jiaye Ceramics Making Co., Ltd.	B432
Chaozhou Jiayi Ceramics Making Co., Ltd.	B433
Chaozhou Jiayu Ceramics Making Co., Ltd.	B434
Chaozhou Jin Jia Da Porcelain Industry Co., Ltd.	B435
Chaozhou Jingfeng Ceramics Craft Co., Ltd.	B436
Chaozhou Jinqiangyi Ceramics Co., Ltd.	B437
Chaozhou Jinxin Ceramics Making Co., Ltd.	B438
Chaozhou Jinyuanli Ceramics Manufacture Co., Ltd.	B439
Chaozhou Kaibo Ceramics Making Co., Ltd.	B440
Chaozhou Kedali Porcelain Industrial Co., Ltd.	B441
Chaozhou King's Porcelain Industry Co., Ltd.	B442
Chaozhou Kingwave Porcelain & Pigment Co., Ltd.	B443
Chaozhou Lemontree Tableware Co., Ltd.	B444
Chaozhou Lianfeng Porcelain Co., Ltd.	B445
Chaozhou Lianjun Ceramics Co., Ltd.	B446
Chaozhou Lianyu Ceramics Co., Ltd.	B447
Chaozhou Lianyuan Ceramic Making Co., Ltd.	B448
Chaozhou Lisheng Ceramics Co., Ltd.	B449
Chaozhou Loving Home Porcelain Co., Ltd.	B450
Chaozhou Maocheng Industry Dve. Co., Ltd.	B451
Chaozhou MBB Porcelain Factory	B452
Chaozhou Mingyu Porcelain Industry Co., Ltd.	B453
Chaozhou New Power Co., Ltd.	B454
Chaozhou Ohga Porcelain Co.,Ltd.	B455
Chaozhou Oubo Ceramics Co., Ltd.	B456

Nombre	Código TARIC adicional
Chaozhou Pengfa Ceramics Manufactory Co., Ltd.	B457
Chaozhou Pengxing Ceramics Co., Ltd.	B458
Chaozhou Qingfa Ceramics Co., Ltd.	B459
Chaozhou Ronghua Ceramics Making Co., Ltd.	B460
Chaozhou Ronglibao Porcelain Co., Ltd.	B461
Chaozhou Rui Cheng Porcelain Industry Co., Ltd.	B462
Chaozhou Rui Xiang Porcelain Industrial Co., Ltd.	B463
Chaozhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.	B464
Chaozhou Sanhua Ceramics Industrial Co., Ltd.	B465
Chaozhou Sanming Industrial Co., Ltd.	B466
Chaozhou Santai Porcelain Co., Ltd.	B467
Chaozhou Shuntai Ceramic Manufactory Co., Ltd.	B468
Chaozhou Songfa Ceramics Co., Ltd.	B469
Chaozhou Sundisk Ceramics Making Co., Ltd.	B470
Chaozhou Teemjade Ceramics Co., Ltd.	B471
Chaozhou Thyme Ceramics Co., Ltd.	B472
Chaozhou Tongxing Huajiang Ceramics Making Co., Ltd.	B473
Chaozhou Totye Ceramics Industrial Co., Ltd.	B474
Chaozhou Trend Arts & Crafts Co., Ltd.	B475
Chaozhou Uncommon Craft Industrial Co., Ltd.	B476
Chaozhou Weida Ceramic Making Co., Ltd.	B477
Chaozhou Weigao Ceramic Craft Co., Ltd.	B478
Chaozhou Wingoal Ceramics Industrial Co., Ltd.	B479
Chaozhou Wood House Porcelain Co., Ltd.	B480
Chaozhou Xiangye Ceramics Craft Making Co., Ltd.	B481

Nombre	Código TARIC adicional
Chaozhou Xin Weicheng Co., Ltd.	B482
Chaozhou Xincheng Ceramics Co., Ltd.	B483
Chaozhou Xinde Ceramics Craft Factory	B484
Chaozhou Xingguang Ceramics Co., Ltd.	B485
Chaozhou Xinhui Porcelain Co., Ltd.	B486
Chaozhou Xinkai Porcelain Co., Ltd.	B487
Chaozhou Xinlong Porcelain Industrial Co., Ltd.	B488
Chaozhou Xinyu Porcelain Industrial Co., Ltd.	B489
Chaozhou Xinyue Ceramics Manufacture Co., Ltd.	B490
Chaozhou Yangguang Ceramics Co., Ltd.	B491
Chaozhou Yaran Ceramics Craft Making Co., Ltd.	B492
Chaozhou Yinhe Ceramics Co., Ltd.	B493
Chaozhou Yongsheng Ceramics Manufacturing Co., Ltd.	B494
Chaozhou Yongxuan Domestic Ceramics Manufactory Co., Ltd.	B495
Chaozhou Yu Ri Ceramics Making Co., Ltd.	B496
Chaozhou Yuefeng Ceramics Ind. Co., Ltd.	B497
Chaozhou Yufeng Ceramics Making Factory	B498
Chaozhou Zhongxia Porcelain Factory Co., Ltd.	B499
Chaozhou Zhongye Ceramics Co., Ltd.	B500
Dabu Yongxingxiang Ceramics Co., Ltd.	B501
Dapu Fuda Ceramics Co., Ltd.	B502
Dapu Taoyuan Porcelain Factory	B503
Dasheng Ceramics Co., Ltd. Dehua	B504
De Hua Hongshun Ceramic Co., Ltd.	B505
Dehua Hongsheng Ceramic Co., Ltd.	B506

Nombre	Código TARIC adicional
Dehua Jianyi Porcelain Industry Co., Ltd.	B507
Dehua Kaiyuan Porcelain Industry Co., Ltd.	B508
Dehua Ruyuan Gifts Co., Ltd.	B509
Dehua Xinmei Ceramics Co., Ltd.	B510
Dongguan Kennex Ceramic Ltd.	B511
Dongguan Shilong Kyocera Co., Ltd.	B512
Dongguan Yongfuda Ceramics Co., Ltd.	B513
Evershine Fine China Co., Ltd.	B514
Excellent Porcelain Co., Ltd.	B515
Fair-Link Limited (Xiamen)	B516
Far East (Boluo) Ceramics Factory Co., Ltd.	B517
Far East (chaozhou) Ceramics Factory Co., Ltd.	B518
Fengfeng Mining District Yuhang Ceramic Co. Ltd. («Yuhang»)	B519
Foshan Metart Company Limited	B520
Fujian De Hua Jiashun Art&Crafts Co., Ltd.	B521
Fujian Dehua Chengyi Ceramics Co., Ltd.	B522
Fujian Dehua Five Continents Ceramic Manufacturing Co., Ltd.	B523
Fujian Dehua Fujue Ceramics Co., Ltd.	B524
Fujian Dehua Full Win Crafts Co., Ltd.	B525
Fujian Dehua Fusheng Ceramics Co., Ltd.	B526
Fujian Dehua Gentle Porcelain Co., Ltd.	B527
Fujian Dehua Guan hong Ceramic Co., Ltd.	B528
Fujian Dehua Guan jie Ceramics Co., Ltd.	B529
Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd.	B530
Fujian Dehua Hongda Ceramics Co., Ltd.	B531

Nombre	Código TARIC adicional
Fujian Dehua Hongsheng Arts & Crafts Co., Ltd.	B532
Fujian Dehua Hongyu Ceramic Co., Ltd.	B533
Fujian Dehua Huachen Ceramics Co., Ltd.	B534
Fujian Dehua Huaxia Ceramics Co., Ltd.	B535
Fujian Dehua Huilong Ceramic Co., Ltd.	B536
Fujian Dehua Jingyi Ceramics Co., Ltd.	B537
Fujian Dehua Jinhua Porcelain Co., Ltd.	B538
Fujian Dehua Jinzhu Ceramics Co., Ltd.	B539
Fujian Dehua Lianda Ceramic Co., Ltd.	B540
Fujian Dehua Myinghua Ceramics Co., Ltd.	B541
Fujian Dehua Pengxin Ceramics Co., Ltd.	B542
Fujian Dehua Rongxin Ceramic Co., Ltd.	B543
Fujian Dehua Shisheng Ceramics Co., Ltd.	B544
Fujian Dehua Will Ceramic Co., Ltd.	B545
Fujian Dehua Xianda Ceramic Factory	B546
Fujian Dehua Xianghui Ceramic Co., Ltd.	B547
Fujian Dehua Xingye Ceramic Co., Ltd.	B548
Fujian Dehua Yonghuang Ceramic Co., Ltd.	B549
Fujian Dehua Yousheng Ceramics Co., Ltd.	B550
Fujian Dehua You-Young Crafts Co., Ltd.	B551
Fujian Dehua Zhenfeng Ceramics Co., Ltd.	B552
Fujian Dehua Zhennan Ceramics Co., Ltd.	B553
Fujian Jackson Arts and Crafts Co., Ltd.	B554
Fujian Jiamei Group Corporation	B555
Fujian Profit Group Corporation	B556

Nombre	Código TARIC adicional
Fujian Province Dehua County Beatrot Ceramic Co., Ltd.	B557
Fujian Province Yongchun County Foreign Processing and Assembling Corporation	B558
Fujian Quanzhou Longpeng Group Co., Ltd.	B559
Fujian Quanzhou Shunmei Group Co., Ltd.	B560
Fung Lin Wah Group	B561
Ganzhou Koin Structure Ceramics Co., Ltd.	B562
Global Housewares Factory	B563
Guangdong Baofeng Ceramic Technology Development Co., Ltd.	B564
Guangdong Bening Ceramics Industries Co., Ltd.	B565
Guangdong Daye Porcelain Co., Ltd.	B566
Guangdong Dongbao Group Co., Ltd.	B567
Guangdong Huaxing Ceramics Co., Ltd.	B568
Guangdong Quanfu Ceramics Ind. Co., Ltd.	B569
Guangdong Shunqiang Ceramics Co., Ltd.	B570
Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd.	B571
Guangdong Sitong Group Co., Ltd.	B572
Guangdong Songfa Ceramics Co.,Ltd.	B573
GuangDong XingTaiYi Porcelain Co., Ltd.	B574
Guangdong Yutai Porcelain Co., Ltd.	B575
Guangdong Zhentong Ceramics Co., Ltd.	B576
Guangxi Baian Ceramic Co. Ltd.	B577
Guangxi Beiliu City Ming Chao Porcelain Co., Ltd.	B578
Guangxi Beiliu Guixin Porcelain Co., Ltd.	B579
Guangxi Beiliu Huasheng Porcelain Ltd.	B580
Guangxi Beiliu Newcentury Ceramic Llc.	B581

Nombre	Código TARIC adicional
Guangxi Beiliu Qinglang Porcelain Trade Co., Ltd.	B582
Guangxi Beiliu Rili Porcelain Co.,Ltd.	B583
Guangxi Beiliu Xiongfa Ceramics Co., Ltd.	B584
Guangxi Beiliu Yujie Porcelain Co., Ltd.	B585
Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd.	B586
Guangxi Nanshan Porcelain Co., Ltd.	B587
Guangxi Xin Fu Yuan Co. Ltd.	B588
Guangxi Yulin Rongxing Ceramics Co., Ltd.	B589
Guangzhou Chaintime Porcelain Co., Ltd.	B590
Haofa Ceramics Co., Ltd. of Dehua Fujian	B591
Hebei Dersun Ceramic Co., Ltd.	B592
Hebei Great Wall Ceramic Co., Ltd.	B593
Henan Ruilong Ceramics Co., Ltd.	B594
Henghui Porcelain Plant Liling Hunan China	B595
HuanYu Ceramic Industrial Co., Ltd. Liling Hunan China	B596
Hunan Baihua Ceramics Co., Ltd.	B597
Hunan Eka Ceramics Co., Ltd.	B598
Hunan Fungdeli Ceramics Co., Ltd.	B599
Hunan Gaofeng Ceramic Manufacturing Co., Ltd.	B600
Hunan Huari Ceramic Industry Co., Ltd.	B601
Hunan Huawei China Industry Co., Ltd.	B602
Hunan Huayun Ceramics Factory Co., Ltd.	B603
Hunan Liling Tianxin China Industry Ltd.	B604
Hunan Provincial Liling Chuhua Ceramic Industrial Co., Ltd.	B605
Hunan Quanxiang Ceramics Corp. Ltd.	B606

Nombre	Código TARIC adicional
Hunan Rsllee Ceramics Co., Ltd.	B607
Hunan Taisun Ceramics Co., Ltd.	B608
Hunan Victor Imp. & Exp. Co., Ltd.	B609
Hunan Wing Star Ceramic Co., Ltd.	B610
Hunan Xianfeng Ceramic Industry Co., Ltd.	B611
Jiangsu Gaochun Ceramics Co., Ltd.	B612
Jiangsu Yixing Fine Pottery Corp., Ltd.	B613
Jiangxi Global Ceramic Co., Ltd.	B614
Jiangxi Kangshu Porcelain Co.,Ltd.	B615
Jingdezhen F&B Porcelain Co., Ltd.	B616
Jingdezhen Yuanjing Porcelain Industry Co., Ltd.	B617
Jiyuan Jukang Xingxing Ceramics Co., Ltd.	B618
Joyye Arts & Crafts Co., Ltd.	B619
Junior Star Ent's Co., Ltd.	B620
K&T Ceramics International Co., Ltd.	B621
Kam Lee (Xing Guo) Metal and Plastic Fty. Co., Ltd.	B622
Karpery Industrial Co., Ltd. Hunan China	B623
Kilncraft Ceramics Ltd.	B624
Lian Jiang Golden Faith Porcelain Co., Ltd.	B625
Liling Gaojia Ceramic Industry Co., Ltd.	B626
Liling GuanQian Ceramic Manufacture Co., Ltd.	B627
Liling Huahui Ceramic Manufacturing Co., Ltd.	B628
Liling Huawang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.	B629
Liling Jiahua Porcelain Manufacturing Co., Ltd.	B630
Liling Jialong Porcelain Industry Co., Ltd.	B631

Nombre	Código TARIC adicional
Liling Jiaxing Ceramic Industrial Co., Ltd.	B632
Liling Kaiwei Ceramic Co., Ltd.	B633
Liling Liangsheng Ceramic Manufacture Co., Ltd.	B634
Liling Liuxingtang Ceramics Co., Ltd.	B635
Liling Minghui Ceramics Factory	B636
Liling Pengxing Ceramic Factory	B637
Liling Quanhu Industries General Company	B638
Liling Rongxiang Ceramic Co., Ltd.	B639
Liling Ruixiang Ceramics Industrial Co., Ltd.	B640
Liling Santang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.	B641
Liling Shenghua Industrial Co., Ltd.	B642
Liling Spring Ceramic Industry Co., Ltd.	B643
Liling Tengrui Industrial and Trading Co.,Ltd.	B644
Liling Top Collection Industrial Co., Ltd.	B645
Liling United Ceramic-Ware Manufacturing Co., Ltd.	B646
Liling Yonghe Porcelain Factory	B647
Liling Yucha Ceramics Co., Ltd.	B648
Liling Zhengcai Ceramic Manufacturing Co., Ltd.	B649
Linyi Jinli Ceramics Co., Ltd.	B650
Linyi Pengcheng Industry Co., Ltd.	B651
Linyi Wanqiang Ceramics Co., Ltd.	B652
Linyi Zhaogang Ceramics Co., Ltd.	B653
Liveon Industrial Co., Ltd.	B654
Long Da Bone China Co., Ltd.	B655
Meizhou Gaoyu Ceramics Co., Ltd.	B656

Nombre	Código TARIC adicional
Meizhou Lianshunchang Trading Co., Ltd.	B657
Meizhou Xinma Ceramics Co., Ltd.	B658
Meizhou Yuanfeng Ceramic Industry Co., Ltd.	B659
Meizhou Zhong Guang Industrial Co., Ltd.	B660
Miracle Dynasty Fine Bone China (Shanghai) Co., Ltd.	B661
Photo USA Electronic Graphic Inc.	B662
Quanzhou Allen Light Industry Co., Ltd.	B663
Quanzhou Chuangli Craft Co., Ltd.	B664
Quanzhou Dehua Fangsheng Arts Co., Ltd.	B665
Quanzhou Haofu Gifts Co., Ltd.	B666
Quanzhou Hongsheng Group Corporation	B667
Quanzhou Jianwen Craft Co., Ltd.	B668
Quanzhou Kunda Gifts Co., Ltd.	B669
Quanzhou Yongchun Shengyi Ceramics Co., Ltd.	B670
Raoping Bright Future Porcelain Factory («RBF»)	B671
Raoping Sanrao Yicheng Porcelain Factory	B672
Raoping Sanyi Industrial Co., Ltd.	B673
Raoping Suifeng Ceramics and Glass Factory	B674
Raoping Xinfeng Yangda Colour Porcelain FTY	B675
Red Star Ceramics Limited	B676
Rong Lin Wah Industrial (Shenzhen) Co., Ltd.	B677
Ronghui Ceramic Co., Ltd. Liling Hunan China	B678
Shandong Futai Ceramics Co., Ltd.	B679
Shandong Gaode Hongye Ceramics Co., Ltd.	B680
Shandong Kunlun Ceramic Co., Ltd.	B681

Nombre	Código TARIC adicional
Shandong Zhaoding Porcelain Co., Ltd.	B682
Shantou Ceramics Industry Supply & Marketing Corp.	B683
Sheng Hua Ceramics Co., Ltd.	B684
Shenzhen Baoshengfeng Imp. & Exp. Co., Ltd.	B685
Shenzhen Bright Future Industry Co., Ltd. («SBF»)	B686
Shenzhen Donglin Industry Co., Ltd.	B687
Shenzhen Ehome Enterprise Ltd.	B688
Shenzhen Ever Nice Industry Co., Ltd.	B689
Shenzhen Fuliuyan Porcelain Co., Ltd.	B690
Shenzhen Full Amass Ind. Dev. Co. Ltd.	B691
Shenzhen Fuxingjiayun Ceramics Co., Ltd.	B692
Shenzhen Good-Always Imp. & Exp. Co. Ltd.	B693
Shenzhen Gottawa Industrial Ltd.	B694
Shenzhen Hiker Housewares Ltd.	B695
Shenzhen Hua Mei Industry Development Ltd.	B696
Shenzhen Mingsheng Ceramic Ltd.	B697
Shenzhen Senyi Porcelain Industry Co. Ltd.	B698
Shenzhen SMF Investment Co., Ltd.	B699
Shenzhen Tao Hui Industrial Co., Ltd.	B700
Shenzhen Topchoice Industries Limited	B701
Shenzhen Trueland Industrial Co., Ltd.	B702
Shenzhen Universal Industrial Co., Ltd.	B703
Shenzhen Zhan Peng Xiang Industrial Co., Ltd.	B704
Shijiazhuang Kuangqu Huakang Porcelain Co., Ltd.	B705
Shun Sheng Da Group Co., Ltd. Quanzhou Fujian	B706

Nombre	Código TARIC adicional
Stechcol Ceramic Crafts Development (Shenzhen) Co., Ltd.	B707
Taiyu Ceramic Co., Ltd. Liling Hunan China	B708
Tangshan Beifangcidu Ceramic Group Co., Ltd.	B709
Tangshan Boyu Osseous Ceramic Co., Ltd.	B710
Tangshan Chinawares Trading Co., Ltd.	B711
Tangshan Daxin Ceramics Co., Ltd.	B712
Tangshan Golden Ceramic Co., Ltd.	B713
Tangshan Haigelei Fine Bone Porcelain Co., Ltd.	B714
Tangshan Hengrui Porcelain Industry Co., Ltd.	B715
Tangshan Huamei Porcelain Co., Ltd.	B716
Tangshan Huaxincheng Ceramic Products Co., Ltd.	B717
Tangshan Huyuan Bone China Co., Ltd.	B718
Tangshan Imperial-Hero Ceramics Co., Ltd.	B719
Tangshan Jinfangyuan Bone China Manufacturing Co., Ltd.	B720
Tangshan Keyhandle Ceramic Co., Ltd.	B721
Tangshan Longchang Ceramics Co., Ltd.	B722
Tangshan Masterwell Ceramic Co., Ltd.	B723
Tangshan Redrose Porcelain Products Co., Ltd.	B724
Tangshan Shiyu Commerce Co., Ltd.	B725
Tangshan Xueyan Industrial Co., Ltd.	B726
Tangshan Yida Industrial Corp.	B727
Tao Yuan Porcelain Factory	B728
Teammann Co., Ltd.	B729
The China & Hong Kong Resources Co., Ltd.	B730

Nombre	Código TARIC adicional
The Great Wall Group Holding Co., Ltd. Guangdong	B731
Tienshan (Handan) Tableware Co., Ltd. («Tienshan»)	B732
Topking Industry (China) Ltd.	B733
Weijian Ceramic Industrial Co., Ltd.	B734
Weiyce Ceramics Co., Ltd.	B735
Winpat Industrial Co., Ltd.	B736
Xiamen Acrobat Splendor Ceramics Co., Ltd.	B737
Xiamen Johnchina Fine Polishing Tech Co., Ltd.	B738
Xiangqiang Ceramic Manufacturing Co., Ltd. Liling City Hunan	B739
Xin Xing Xian Xinjiang Pottery Co., Ltd.	B740
Xinhua County Huayang Porcelain Co., Ltd.	B741
Xuchang Jianxing Porcelain Products Co., Ltd.	B742
Yangjiang Shi Ba Zi Kitchen Ware Manufacturing Co., Ltd.	B743
Yanling Hongyi Import N Export Trade Co., Ltd.	B744
Ying-Hai (Shenzhen) Industry Dev. Co., Ltd.	B745
Yiyang Red Star Ceramics Ltd.	B746
Yong Feng Yuan Industry Co., Ltd. («Yong Feng Yuan Industry»)	B747
Yongchun Dahui Crafts Co., Ltd.	B748
Yu Yuan Ceramics Co., Ltd.	B749
Yuzhou City Kongjia Porcelain Co., Ltd.	B750
Yuzhou Huixiang Ceramics Co., Ltd.	B751
Yuzhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.	B752
Zeal Ceramics Development Co., Ltd., Shenzhen, China	B753
Zhangjiakou Xuanhua Yici Ceramics Co., Ltd. («Xuanhua Yici»)	B754
Zhejiang Nansong Ceramics Co., Ltd.	B755

Nombre	Código TARIC adicional
Zibo Boshan Shantou Ceramic Factory	B756
Zibo CAC Chinaware Co., Ltd.	B757
Zibo Fortune Light Industrial Products Co., Ltd.	B758
Zibo Fuxin Porcelain Co., Ltd.	B759
Zibo GaoDe Ceramic Technology & Development Co., Ltd.	B760
Zibo Hongda Ceramics Co., Ltd.	B761
Zibo Jinxin Light Industrial Products Co., Ltd.	B762
Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited	B763

## ANEXO II

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

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