

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 467/98 DEL CONSEJO

de 23 de febrero de 1998

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero o plástico originario de la República Popular de China, de Indonesia y de Tailandia

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea⁽¹⁾ y, en particular, el apartado 4 de su artículo 9,

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

Considerando lo que sigue:

A. PROCEDIMIENTO

- (1) El 22 de febrero de 1995 la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*⁽²⁾, la apertura de un procedimiento antidumping por lo que se refiere a las importaciones en la Comunidad de determinado calzado con partes superiores de cuero o plástico originario de la República Popular de China, de Indonesia y de Tailandia, y abrió una investigación.
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada por la Confederación europea de la industria del calzado (CCE) en nombre de federaciones nacionales de calzado cuyos miembros denunciantes (188 en total) suponen una proporción importante (el 53 %) de la producción comunitaria del calzado sujeto a esta investigación. La denuncia incluía pruebas del dumping de dicho producto y del perjuicio importante derivado que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.
- (3) La Comisión notificó oficialmente a los exportadores e importadores notoriamente afectados y a sus asociaciones representativas, así como a los

representantes de los países exportadores implicados, el inicio del procedimiento. Se dio a todas las partes directamente concernidas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.

- (4) Las autoridades de los países exportadores concernidos, así como varios exportadores, importadores comunitarios, sus asociaciones representativas y asociaciones comerciales dieron a conocer sus opiniones por escrito. A todas las partes que así lo pidieron se les concedió audiencia.
- (5) Teniendo en cuenta el gran número de productores comunitarios denunciantes, y de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo (en lo sucesivo denominado «el Reglamento de base»), se consideró apropiado limitar la investigación a los productores que podían investigarse razonablemente en el tiempo disponible. En este contexto, los cuestionarios utilizados para recopilar datos y permitir una evaluación del perjuicio a la industria de la Comunidad, se remitieron a las federaciones de productores nacionales de la Comunidad y a 89 de los 188 productores comunitarios que expresamente apoyaron la denuncia. De estos 89 productores, 87 presentaron respuestas completas y significativas. A efectos de verificación y dada la dificultad de realizar investigaciones sobre el terreno detalladas para estos 87 productores (mencionados en adelante como «el primer grupo»), 15 de ellos (en lo sucesivo denominados «la muestra de verificación») se seleccionaron y sus respuestas se sometieron a verificaciones en profundidad sobre el terreno.
- (6) La Comisión también envió cuestionarios a:

⁽¹⁾ DO L 56 de 6. 3. 1996, p. 1. Reglamento tal como fue modificado por el Reglamento (CE) nº 2331/96 (DO L 317, de 6. 12. 1996, p. 1).

⁽²⁾ DO C 45 de 22. 2. 1995, p. 2.

— los productores/exportadores chinos, indonesios y tailandeses citados en la denuncia,

- los exportadores de Hong Kong citados en la denuncia,
- las autoridades de los países exportadores concernidos,
- los exportadores no citados en la denuncia pero que se dieron a conocer y solicitaron un cuestionario.

En total, se recibieron 13 respuestas al cuestionario de productores/exportadores de Indonesia, 17 de China y 3 de Tailandia.

(7) Teniendo en cuenta este número de respuestas, 33 en total, la Comisión propuso, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, limitar su investigación a un número razonable de productores/exportadores que cooperaron que suponían el mayor volumen representativo de producción que podía investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Se alcanzó un acuerdo con los productores/exportadores que cooperaron sobre la selección de una muestra de cuatro productores/exportadores de China y siete de Indonesia. Dado que, en total, solamente tres productores/exportadores tailandeses cooperaron, los tres fueron investigados.

(8) Además, la Comisión envió cuestionarios a todos los importadores conocidos. Se recibieron respuestas de 14.

(9) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para una determinación del dumping y del perjuicio y realizó pesquisas en los locales de las siguientes empresas.

(10) a) *Productores comunitarios*

La muestra de verificación mencionada en el considerando 5, consistía en un total de 15 productores comunitarios de Francia, Italia, Portugal, España y el Reino Unido, que son todos los Estados miembros con una producción significativa del calzado investigado. Estos Estados supusieron el 89 % de la producción comunitaria total del producto en cuestión en 1994, es decir, el período de investigación definido en el considerando 13.

Los 15 productores comunitarios de la muestra de verificación pidieron la confidencialidad de sus identidades debido a que algunos de ellos habían sido amenazados con represalias comerciales por ciertos clientes que eran al mismo tiempo importadores y minoristas importantes en la Comunidad. La investigación confirmó que determinados productores comunitarios habían estado sujetos a una fuerte presión comercial para que dejaran de cooperar en la investigación y para retirar su apoyo a la denuncia. Por consiguiente, se consideró apro-

piado no revelar los nombres de estos 15 productores comunitarios.

Los representantes de algunos exportadores e importadores han criticado la concesión de tal anonimato debido a que las industrias nacionales denunciadas deberían estar dispuestas a enfrentarse a cualquier clase de «represalia comercial». A este respecto hay que subrayar que se concedió el trato anónimo porque la amenaza ejercida fue mucho más allá de lo que podía considerarse como «normal» en las relaciones comerciales. La protección limitada concedida así, por otra parte, se consideró particularmente apropiada en el contexto de un muestreo, en que algunos productores comunitarios se exponen particularmente mientras que representan un grupo mucho más amplio y actúan en beneficio del mismo. Las identidades de los 87 productores comunitarios del primer grupo, sin embargo, se revelaron a las partes que así lo solicitaron.

b) *Importadores/distribuidores independientes*

- Atlex SA, Rouen (F),
- British Shoe Corporation Ltd, Leicester (Reino Unido),
- Chausseurop SA, Le Havre (F),
- Groupe André SA, Paris (F),
- Intermedium BV, Hoofddorp (NL).

c) *Importador vinculado*

- Nick's Sport and Leisure Footwear Ltd, Warrington (Reino Unido).

d) *Exportadores/productores de Indonesia*

- PT Dragon,
- PT Emperor Footwear Indonesia,
- PT Fortune Mate,
- PT Golden Adishoes,
- PT Indosepamas Anggun/PT Primashoes Ciptakreasi,
- PT Kingherlindo.

e) *Exportadores/productores de Tailandia*

- Bangkok Rubber,
- CK Shoes,
- PSR Footwear.

f) *Exportador de Hong Kong*

- Grosby (China) Ltd.

(11) Se informó a las partes de los principales hechos y consideraciones sobre los que estaba previsto recomendar la imposición de derechos antidumping definitivos y también se les concedió un plazo para presentar sus observaciones tras esta comunicación.

(12) Las observaciones de las partes fueron consideradas y la Comisión alteró sus conclusiones cuando lo consideró conveniente.

(13) La investigación sobre el dumping cubrió el período de 1 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1994 (en lo sucesivo denominado «el período de investigación»). El examen del perjuicio cubrió desde 1991 hasta el período de investigación. Además, a efectos del examen adicional mencionado en los considerandos 138 a 143, algunos acontecimientos se produjeron en 1995 y 1996, los cuales fueron igualmente tenidos en cuenta.

El ámbito geográfico de la investigación era la Comunidad tal como estaba constituida en el momento de inicio del procedimiento, es decir, por 15 Estados miembros.

(14) Debido al volumen y a la complejidad de la información recopilada de muchas fuentes distintas y, en especial, habida cuenta de los numerosos tipos de calzado cubiertos por la investigación y la necesidad de llevar a cabo un examen adicional para evaluar los efectos de la cuota a escala comunitaria impuesta en el curso del período de investigación sobre las importaciones del calzado afectado originarias de China, la investigación sobrepasó la duración normal prevista en el apartado 9 del artículo 6 del Reglamento de base. De conformidad con el artículo 24 del Reglamento de base, esta investigación no está sujeta a los plazos obligatorios previstos en el apartado 9 del artículo 6.

B. PRODUCTO CONSIDERADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Descripción del producto considerado

(15) El producto considerado en este procedimiento es el calzado no deportivo que no cubra el tobillo y con plantilla de 24 o más cm de longitud:

— con piso de caucho, plástico o cuero artificial y parte superior de cuero, clasificado en los códigos NC ex 6403 99 93 (que no sea identificable como calzado para hombres o para mujeres), ex 6403 99 96 (para hombres) y ex 6403 99 98 (para mujeres),

— con piso de caucho o plástico y parte superior de plástico, para mujeres (clasificado en el código NC ex 6402 99 98).

Debe considerarse que no se incluye en el presente procedimiento ningún calzado para uso en actividades deportivas, con piso simple o de varias capas moldeado no inyectado, manufacturado con materiales sintéticos especialmente diseñados para absorber el impacto de movimientos verticales o

laterales y con características técnicas tales como cojines herméticos que contienen gases o fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan el impacto o materiales tales como polímeros de baja densidad, que pueden clasificarse a efectos aduaneros en todos los códigos NC previamente mencionados.

(16) A efectos prácticos y para recopilar y manejar debidamente los datos recogidos, cada uno de estos códigos NC se consideró como una «categoría» y así se establecieron cuatro categorías:

Categoría 1: código NC ex 6403 99 93 (adultos «unisex» parte superior de cuero)

Categoría 2: código NC ex 6403 99 96 (hombres parte superior de cuero)

Categoría 3: código NC ex 6403 99 98 (mujeres parte superior de cuero)

Categoría 4: código NC ex 6402 99 98 (mujeres parte superior de plástico)

(17) Aunque el calzado incluido en cualquiera de estas categorías puede cubrir una gama amplia de estilos y tipos y producirse usando distintos métodos de producción, sus características esenciales, sus aplicaciones y la percepción por parte del consumidor son básicamente iguales. Por lo tanto, a efectos del presente procedimiento y de conformidad con la práctica comunitaria habitual, se consideraron como un solo producto.

2. Producto similar

(18) Por lo que se refiere al calzado producido y vendido nacionalmente en Indonesia y Tailandia, cuando talos ventas habían tenido lugar y se disponía de información al respecto, la investigación mostró que tales productos eran iguales en todos los aspectos o muy semejantes a los exportados a la Comunidad desde estos países.

(19) Del mismo modo, el calzado sujeto a la presente investigación producido en Indonesia y exportado a la Comunidad se consideró como un producto similar al producido y exportado desde China. Esto es particularmente pertinente habida cuenta del hecho de que se utilizó a Indonesia como país análogo para la determinación del valor normal para China según lo establecido en los considerandos 42 y 43.

(20) La investigación también estableció que el calzado producido en la Comunidad y el importado de los tres países concernidos es similar en cuanto a su diseño global, características y aplicaciones generales. Aunque puede haber algunas diferencias

menores entre el producto importado de los países concernidos y la producción comunitaria, estas diferencias no afectan a las características, propiedades, percepción y a las aplicaciones sustanciales del producto.

- (21) A este respecto, algunas partes alegaron que el calzado importado y el producido en la Comunidad pertenecen a segmentos de producto distintos que no compiten entre sí y adujeron que el calzado importado a un precio más alto que la media no sería semejante, en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base, al importado por debajo del precio medio.
- (22) Este problema ha sido la fuente de declaraciones repetidas y aparentemente contradictorias de los importadores, ya que algunos de ellos alegaron que importan calzado de baja calidad que no pueden simplemente encontrar en la Comunidad mientras que otros alegan que piden a China, Indonesia y Tailandia productos sofisticados manufacturados de conformidad con sus propias especificaciones, diseño y, a veces, materias primas. Esta contradicción muestra que China, Indonesia y Tailandia son, de hecho, capaces de producir, y efectivamente producen y exportan a la Comunidad, la gama completa de productos del mercado. El argumento de que el calzado importado de estos tres países y el comunitario pertenecen a segmentos distintos no puede, por lo tanto, aceptarse.
- (23) Por consiguiente, se consideró que el calzado sujeto a este procedimiento producido en China, Indonesia y Tailandia y exportado a la Comunidad es un producto similar al producido en la Comunidad en el sentido del apartado 4 del artículo 1 del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. Generalidades

- (24) La práctica habitual de las instituciones comunitarias, en lo sucesivo denominadas «las instituciones», ha sido considerar a los productores/exportadores vinculados, o los productores/exportadores del mismo grupo, como una entidad económica y establecer un solo margen de dumping (y, en su caso, un único derecho) para esos productores/exportadores. Esta práctica ha sido seguida en el presente procedimiento. Calcular márgenes de dumping y tipos individuales del derecho antidumping en talos circunstancias podría fomentar la elusión de las medidas antidumping al permitir a los productores/exportadores vinculados canalizar sus exportaciones a la Comunidad a través del productor/exportador vinculado (o del productor/exportador del mismo grupo) con el derecho más bajo.
- #### 2. Indonesia
- a) *Muestreo*
- (25) Según lo mencionado en el considerando 7, se usó el muestreo previsto en el artículo 17 del Reglamento de base y se seleccionaron siete productores/exportadores indonesios como muestra, de común acuerdo con los que cooperaron.
- (26) De conformidad con el apartado 6 del artículo 9 del Reglamento de base se acordó con los otros productores/exportadores indonesios que cooperaron en la investigación pero que no se incluyeron en la muestra, que se les atribuiría el margen de dumping medio ponderado establecido para los de la muestra.
- (27) A los productores/exportadores seleccionados en la muestra y que cooperaron completamente con la investigación se les informó que se les asignaría su propio margen de dumping (y, en su caso, su propio tipo de derecho individual).
- b) *Valor normal*
- (28) Para establecer el valor normal de cada uno de los siete productores/exportadores indonesios de la muestra se determinó primero si las ventas nacionales totales del calzado afectado de cada productor eran representativas con respecto a sus ventas totales del calzado afectado exportado a la Comunidad. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas nacionales se consideran normalmente representativas cuando el volumen nacional total de ventas del producto similar vendido por cada productor representa por lo menos el 5 % de su volumen de ventas del producto considerado exportado a la Comunidad. Otra prueba de representatividad fue llevada a cabo para cada modelo.
- (29) Solamente uno de los productores/exportadores indonesios que cooperaron incluido en la muestra efectuó suficientes ventas nacionales de dos modelos del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el período de investigación en el sentido de los apartados 2 y 4 del artículo 2 del Reglamento de base para permitir calcular el valor normal sobre tal base. Dado que

todas estas ventas fueron rentables, el valor normal se calculó sobre la base de los precios pagados o pagaderos en el mercado interior por todas estas ventas. Se calculó un valor normal para otros modelos de esta empresa, de conformidad con los apartados 3 y 6 del artículo 2 del Reglamento de base, añadiendo a sus costes de fabricación los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio constatado para los dos modelos mencionados anteriormente.

- (30) Los otros seis productores/exportadores indonesios de la muestra no efectuaron suficientes ventas nacionales del calzado afectado durante el período de investigación en el sentido del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo tanto se consideró apropiado calcular el valor normal sobre la base del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base añadiendo al coste de fabricación de cada modelo exportado a la Comunidad una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficio. A este respecto se consideró, de conformidad con la letra a) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base, que los importes de gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio del productor/exportador que efectuó suficientes ventas nacionales (véase el considerando anterior) deberían utilizarse para calcular el valor normal para los seis otros productores/exportadores indonesios de la muestra.
- (31) Un productor/exportador que había aceptado ser incluido en la muestra, no proporcionó costes por modelo, a pesar de varias solicitudes en este sentido. Puesto que era, por lo tanto, imposible calcular la rentabilidad nacional y los valores normales para él, se aplicaron los datos disponibles según lo establecido en el considerando 41 para establecer su margen de dumping de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

c) *Precio de exportación*

- (32) Las exportaciones para seis de los siete productores/exportadores incluidos en la muestra se hicieron directamente a importadores independientes en la Comunidad. Los precios de exportación de estos productores/exportadores fueron establecidos por referencia a los precios pagados o pagaderos por el calzado vendido, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base. Hubo que ajustar el precio de exportación de un productor/exportador indonesio incluido en la muestra, que vendió vía una empresa vinculada en Taiwán (véase el considerando 36).

d) *Comparación*

- (33) Con el fin de garantizar una comparación equívoca entre el valor normal y los precios de exportación de los productores/exportadores de la muestra, se hizo un ajuste de conformidad con el

apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base para diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, siempre que estuviesen debidamente justificadas. En consecuencia, se procedió a ajustes para las diferencias en transporte, seguro, mantenimiento, carga y costes accesorios, costes de crédito, gastos bancarios, fianzas/garantías y fases comerciales.

- (34) En el caso de uno de los productores/exportadores indonesios de la muestra, se alegó un nivel de ajuste comercial. El productor/exportador afirmó que tal ajuste era razonable sus ventas de exportación a la Comunidad se hicieron en grandes cantidades a distribuidores y comerciantes, mientras las nacionales se hicieron en pequeñas cantidades a minoristas y comerciantes. Tras un examen ulterior durante la investigación sobre el terreno, se estableció que los compradores nacionales eran de hecho también distribuidores y comerciantes. Por lo tanto, esta demanda se rechazó puesto que el valor normal y el precio de exportación estaban en la misma fase comercial y por lo tanto no se requería ningún ajuste.
- (35) También pidieron un ajuste dos de los productores/exportadores indonesios de la muestra porque hicieron sus ventas de exportación, al contrario de sus ventas nacionales, mediante un acuerdo para la venta del fabricante del equipo original. Esto fue verificado detalladamente por la Comisión durante las investigaciones sobre el terreno y se estableció claramente que, para las ventas de exportación, había canales de ventas distintos con precios siempre más bajos para estos clientes. Puesto que la diferencia de fase comercial para los clientes del fabricante del equipo original no podía cuantificarse a causa de la ausencia de idénticos canales de ventas en el mercado interior de Indonesia, se ha concedido un ajuste especial de conformidad con el segundo inciso de la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, deduciendo de los propios valores normales calculados para la marca, una cantidad que corresponde a un 10 % del margen de beneficio bruto.
- (36) Un productor/exportador indonesio vendió calzado para la exportación a la Comunidad a través de una empresa comercial vinculada establecida en Taiwán. Se ha determinado que a causa de la relación entre las dos empresas, los precios cobrados por la empresa productora a la empresa comercial no son fiables. Para establecer un precio de exportación fiable a la Comunidad desde Indonesia, el precio de Taiwán se ajustó para Indonesia. Como las funciones vinculadas del comerciante pueden

considerarse similares a las de un comerciante que trabaja a comisión, un ajuste del 5 % basado en la información suministrada por la propia empresa se dedujo de los precios cobrados por la empresa vinculada a clientes independientes en la Comunidad. Esta cifra se consideró razonable dado el grado de implicación del comerciante vinculado en las actividades de venta del exportador. No se proporcionó ninguna información que indicase que el uso de esta cifra era inoportuno. Así pues, se ajustaron en consecuencia los precios de exportación.

e) *Márgenes de dumping*

(37) Para calcular el margen de dumping de cada productor/exportador indonesio de la muestra se hizo una comparación entre los valores normales medios ponderados y los precios de exportación medios ponderados de los productores/exportadores, de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. Puesto que se estableció claramente que no había ninguna pauta de precios de exportación, que variaban perceptiblemente según los compradores, las zonas o los plazos.

(38) La comparación mostró la existencia de dumping del calzado afectado durante el período de investigación para todos los productores/exportadores de la muestra. A causa de la relación entre P.T. Indosepamas Anggun y P.T. Primashoes Ciptakreasi, se consideró a estos productores/exportadores como una única empresa y sólo se calculó un margen de dumping, de conformidad con la práctica seguida por las instituciones, según lo establecido en el considerando 24.

Los márgenes de dumping individuales para estos productores/exportadores, establecidos y expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad:

— PT Dragon:	15,9 %
— PT Emperor Footwear:	2,0 %
— PT Fortuna Mate:	14,9 %
— PT Golden Adishoes:	18,0 %
— PT Indosepamas Anggun/ PT Primashoes Ciptakreasi:	12,7 %

(39) El margen de dumping para los productores/exportadores que cooperaron y que no fueron seleccionados se basó en el margen medio ponderado de los márgenes de dumping individuales establecidos para cada productor/exportador de la muestra, a excepción del mencionado en el considerando 31

(PT Kingherlindo) para el cual se aplicaron los datos disponibles. El margen de dumping de esta empresa no se tuvo en cuenta al establecer el margen medio ponderado para la muestra de conformidad con el apartado 6 del artículo 9 del Reglamento de base. El margen de dumping establecido y expresado como porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria era del 12,3 %. Los productores/exportadores a los que se aplica este margen:

- PT Bosaeng Jaya
- PT Karet Murni Jelita
- PT Koryo International
- PT Linfas Adhikrida
- PT Universal Wisesa
- PT Volmacarol

(40) Para los productores/exportadores de Indonesia que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer, el margen de dumping, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, se ha determinado sobre la base de los datos disponibles. Teniendo en cuenta el grado inusualmente alto de falta de cooperación en este caso por parte de los productores/exportadores indonesios (más del 74 %), la falta de información fiable procedente de otras fuentes y para evitar primar la falta de cooperación, se consideró apropiado basar el margen de dumping residual en el mayor margen de dumping alegado en la denuncia, es decir, el 50 %.

(41) Para determinar el margen de dumping para el productor/exportador mencionado en el considerando 31 (PT Kingherlindo) se consideró que la cooperación parcial que había prestado debía distinguirse de la falta de cooperación total de los productores/exportadores mencionados en el considerando 40. En consecuencia se decidió que el margen calculado para este productor/exportador debería ser más bajo que el calculado para los productores/exportadores que no cooperaron. Su margen, por lo tanto, se basó en la media aritmética del margen residual y del margen medio ponderado calculados para la muestra, es decir, el 31,1 %.

3. República Popular de China

a) *Elección del país análogo*

(42) De conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, el valor normal se basó en datos percibidos de productores de un país de economía de mercado (el «país análogo»).

- (43) En la denuncia se propuso a Tailandia como país análogo más apropiado. Sin embargo, la elección de este país fue objetado por varios importadores así como por los productores/exportadores chinos debido a que los niveles de desarrollo económico en China y Tailandia eran disímiles. Dos asociaciones comerciales, la Asociación de comercio exterior (FTA) y la Federación de la industria europea de material deportivo (FESI) propusieron a Indonesia, al igual que los productores/exportadores chinos. También fueron propuestos otros países en diversas etapas del procedimiento por otras partes interesadas pero no se facilitaron pruebas que justificasen por qué estos países debían ser preferidos.

Examinada la información disponible sobre todos los países sugeridos, finalmente se consideró que, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base, Indonesia era una opción razonable de país análogo porque parecía haber un gran número de proveedores en ese mercado y cierto grado de semejanza entre los procesos de producción empleados y los de China. Además, no existía ninguna diferencia significativa en cuanto al acceso a las materias primas y las ventas en el mercado interior indonesio eran también representativas con respecto a las exportaciones de China a la Comunidad. Por otra parte, Indonesia había sido propuesta por los propios productores/exportadores chinos y ninguna objeción fue suscitada por los productores comunitarios sobre la intención de la Comisión a este respecto.

b) *Trato individual*

- (44) De conformidad con el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento de base, la política de las instituciones consiste en calcular márgenes de dumping a nivel nacional para países sin economía de mercado, a excepción de para los productores/exportadores que pueden demostrar que debería concedérseles un trato individual, es decir, que sus precios de exportación deberían establecerse por separado y su margen de dumping ser calculado individualmente.
- (45) Todos los productores/exportadores chinos que contestaron al cuestionario de la Comisión pidieron el trato individual. Para examinar la procedencia de estas demandas, la Comisión intentó verificar si los productores/exportadores que cooperaron en este procedimiento disfrutaban de un grado de independencia legal y efectiva del Estado, comparable al de un país de economía de mercado y que justificase un abandono del principio de determinar un solo margen de dumping a nivel nacional. Con este fin se plantearon cuestiones detalladas sobre la propiedad, la gestión, el control y la determinación de las políticas comerciales y empresariales a los productores/exportadores. Ninguno de los que contestaron, con la

única excepción de Grosby (China) Ltd, pudo mostrar, a satisfacción de la Comisión, que sus operaciones eran suficientemente independientes de las autoridades chinas para poder optar a un trato individual. Por lo tanto se rechazaron sus solicitudes y se informó a los productores/exportadores en consecuencia.

- (46) Grosby (China) Ltd es una filial en Hong Kong pero fabrica un producto similar en una instalación de producción de China. No existía ninguna entidad de derecho en la República Popular de China pero las mercancías capitales físicamente presentes se incluyeron como activos en las cuentas de la empresa de Hong Kong.

La Comisión llevó a cabo verificaciones sobre el terreno en los locales de la empresa en Hong Kong para examinar las circunstancias bajo las cuales actuó y sus relaciones con el Estado chino. La empresa pudo mostrar, a satisfacción de la Comisión, que la gestión y el control de la fábrica, tanto en términos de producción como de comercialización, estaban claramente en sus manos y que sus operaciones eran suficientemente independientes de las autoridades chinas. También se estableció que los precios de exportación a la Comunidad y las políticas de comercialización fueron determinadas por la empresa de Hong Kong sin ninguna interferencia del Estado chino.

Teniendo esto en cuenta, se consideró posible conceder el trato individual a Grosby (China) Ltd y, por lo tanto, calcular un margen de dumping separado como excepción al principio de calcular márgenes de dumping a nivel nacional por lo que se refiere a los países sin economía de mercado de acuerdo con el apartado 5 del artículo 9 del Reglamento de base.

c) *Margen de dumping para la República Popular de China*

- (47) En total, 17 exportadores de China contestaron al cuestionario de la Comisión. Los productores/exportadores concernidos, sin embargo, representaron solamente el 14,3 % de las exportaciones totales de China y, por lo tanto, se decidió, teniendo en cuenta el particularmente alto nivel de falta de cooperación, establecer el margen de dumping para este país sobre la base del artículo 18 del Reglamento de base, es decir, basándose en los datos disponibles.

Para calcular el único margen de dumping a nivel nacional para la República Popular de China la Comisión calculó primero el margen de los 16 productores/exportadores que cooperaron a los que no se concedió un trato individual [véase el inciso i)]. En segundo lugar, la Comisión estableció el margen de dumping para los productores/exportadores que no cooperaron [véase el inciso ii)].

El margen de dumping para China se calculó como la media de estos dos márgenes de dumping [véase el inciso iii)].

i) Margen de dumping para los productores/exportadores que cooperaron

Muestreo

(48) Según lo mencionado en el considerando 7, el muestreo, como está previsto en el artículo 17 del Reglamento de base, fue utilizado por lo que se refiere a los diecisiete productores/exportadores chinos que cooperaron. Se seleccionaron cuatro productores/exportadores, de común acuerdo con los productores/exportadores que cooperaron concernidos.

Sin embargo, como posteriormente se concedió a uno de estos productores/exportadores, Grosby (China) Ltd, el trato individual, éste fue retirado de esta muestra (véase el considerando 46).

Por consiguiente, los tres productores/exportadores restantes incluidos en la muestra para la República Popular de China son:

- Fujian Footwear and Headgear Import & Export Corporation,
- Zhejiang Animal By-Products Import & Export Corporation,
- Zhangjiang Yitai.

Valor normal

(49) El valor normal para los productores/exportadores chinos incluidos en la muestra se calculó sobre la base de los precios internos en Indonesia y en valores normales calculados establecidos para los productores/exportadores incluidos en la muestra para Indonesia, de conformidad con el apartado 7 del artículo 2 del Reglamento de base.

Debe considerarse que se había pedido a los tres productores/exportadores chinos concernidos que dieran especificaciones detalladas del calzado exportado a la Comunidad. Solamente se facilitó información limitada por parte de los productores/exportadores y la Comisión, por lo tanto, tuvo que establecer, sobre la base de los datos disponibles, qué modelos indonesios eran idénticos o, a falta de modelos idénticos, qué modelos indonesios eran los más parecidos a los modelos chinos exportados a la Comunidad. Sobre esta base, la Comisión pudo constatar modelos comparables para un 34,7 % de las exportaciones totales de los tres productores/exportadores concernidos. Para estos modelos los valores normales establecidos con el fin de determinar los márgenes de dumping indonesios podían por lo tanto utilizarse.

(50) Para los modelos chinos exportados para los que no había un modelo indonesio vendido en el mercado nacional, el valor calculado se estableció añadiendo una cantidad razonable para gastos de

venta, generales y administrativos y beneficio al coste de fabricación de modelos indonesios exportados comparables. El margen de los gastos de venta, generales y administrativos y del beneficio se estableció sobre la base descrita en los considerandos 29 y 30.

Precio de exportación Cálculo del precio de exportación

(51) La investigación mostró que las exportaciones de los tres productores/exportadores chinos de la muestra se hicieron directamente a clientes independientes en la Comunidad. Fue, por lo tanto, posible establecer precios de exportación sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos, de conformidad con el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento de base.

Comparación

(52) Con el fin de garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y los precios de exportación de los productores/exportadores de la muestra, se hicieron ajustes de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base para diferencias debidamente justificadas que afectaban a la comparabilidad de los precios. Por lo tanto, se hicieron ajustes para diferencias en características físicas, transporte, seguro, mantenimiento, carga y costes accesorios, costes de envasado y de crédito.

Margen de dumping

(53) La Comisión calculó primero un margen de dumping para cada uno de los tres productores/exportadores de la muestra. Con este fin, la Comisión hizo una comparación entre el valor normal a precio de fábrica y los precios de exportación de los productores/exportadores chinos que cooperaron, a nivel fob en frontera china. Esta comparación se basó en el precio de venta medio ponderado de cada modelo de calzado manufacturado por los productores/exportadores de la muestra y exportado a la Comunidad durante el período de investigación durante el cual pudo encontrarse un modelo comparable de calzado.

(54) A falta de variaciones significativas en los precios de exportación por zonas, compradores o plazos, el valor normal se comparó con el precio de exportación sobre una base media ponderada de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base.

La comparación mostró la existencia del dumping del calzado afectado originario de China y exportado por los productores/exportadores de la muestra a la Comunidad durante el período de investigación. El margen de dumping medio ponderado, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad, asciende a un 45,2 %.

ii) Margen de dumping para los productores/exportadores que no cooperaron

- (55) El margen de dumping para los productores/exportadores que no cooperaron se estableció sobre la base de los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. En este caso particular, dado el inusualmente alto nivel de falta de cooperación y a falta de información fiable de fuentes independientes, se ha considerado que los datos más apropiados disponibles son el mayor margen de dumping alegado en la denuncia. El margen de dumping establecido sobre esta base era el 50 % del precio cif en frontera comunitaria.

iii) Margen de dumping para China

- (56) Según lo indicado en el considerando 47, se calculó un solo margen de dumping para la República Popular de China utilizando la media ponderada de los márgenes establecidos para los productores/exportadores de cooperación (es decir, el 45,2 %, véase el considerando 54) y los productores/exportadores que no cooperaron (es decir, el 50 %; véase el considerando 55).

El margen de dumping establecido de esta manera para todos los productores/exportadores de China, excepto Grosby (China) Ltd, expresado como porcentaje del precio cif en la frontera de la Comunidad, es del 47,6 %.

d) Margen de dumping para Grosby (China) Ltd

i) Valor normal

- (57) En cuanto a Grosby (China) Ltd, debe considerarse que el valor normal se calculó de la misma manera que el de los otros productores/exportadores chinos que cooperaron, es decir, sobre la base de precios o valores calculados de modelos comparables producidos en el país análogo, es decir, Indonesia.

ii) Precio de exportación

- (58) Puesto que Grosby (China) Ltd hizo sus ventas de exportación vía un importador vinculado, Nick's Sport and Leisure Footwear Ltd (Reino Unido), se calculó el precio de exportación de conformidad con el apartado 9 del artículo 2 del Reglamento de base, es decir, sobre la base del precio al que los productos importados se revendieron primero a un comprador independiente. Se hicieron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y para los beneficios con el fin de establecer un precio de exportación fiable en frontera comunitaria. Se utilizó un margen de beneficio del 5 % puesto que éste era el margen constatado para el importador independiente que tenía la estructura comercial más similar a la de Nick's Sport and Leisure Footwear Ltd (Reino Unido) y había sido objeto de una visita de inspección sobre el terreno.

iii) Comparación

- (59) Con el fin de asegurar una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación se hizo un ajuste, de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base, para diferencias en el transporte y el seguro.

iv) Margen de dumping

- (60) A falta de una variación significativa en los precios de exportación por zona, compras o plazo, el valor normal se comparó con el precio de exportación sobre una base media ponderada, de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base. Sobre esta base se constató que el margen de dumping para Grosby (China) Ltd era del 1,3 %.

4. Tailandia

i) Margen de dumping para los productores/exportadores que cooperaron

a) Valor normal

- (61) Para establecer el valor normal para cada uno de los tres productores/exportadores tailandeses que cooperaron, se determinó primero si las ventas nacionales totales del calzado afectado de cada uno eran representativas con respecto a sus ventas totales del calzado afectado exportado a la Comunidad. De conformidad con el apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base, las ventas nacionales se consideran normalmente representativas cuando el volumen nacional total de ventas del producto similar vendido por cada productor representa por lo menos el 5 % de su volumen de ventas del producto considerado exportado a la Comunidad.

- (62) Ninguno de los productores/exportadores efectuó suficientes ventas nacionales del calzado afectado durante el período de investigación en el sentido del apartado 2 del artículo 2 del Reglamento de base. Por lo tanto se consideró apropiado calcular el valor normal sobre la base del apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de base añadiendo al coste de fabricación de cada modelo exportado a la Comunidad una cantidad razonable para gastos de venta, generales y administrativos y beneficio. Dos de los productores/exportadores estaban vinculados y uno de ellos vendió zapatos y ropa de deporte, es decir, la misma categoría general de productos, en el mercado interior tailandés. Los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio para estos dos productores/exportadores se estableció con respecto a las ventas nacionales de estos productos con arreglo a la letra b) del apartado 6 del artículo 2 del Reglamento de base. A falta de ventas nacionales del producto afectado, o de la misma categoría general de productos por parte del tercer productor/exportador tailandés que cooperó, sus gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio fueron establecidos, con arreglo a la letra c) del apartado 6 del artículo 2,

sobre cualquier otra base razonable, en este caso los gastos de venta, generales y administrativos establecidos para los dos productores/exportadores que cooperaron anteriormente mencionados.

- (63) Uno de los tres productores/exportadores tailandeses que cooperaron produjo y exportó zapatos hechos en parte de materias primas que obtuvo gratuitamente de sus clientes en la Comunidad. Puesto que los precios de las materias primas no se comunicaron al productor/exportador, fue incapaz de incorporar los en sus costes de fabricación. Como el productor/exportador no efectuó ninguna venta nacional, hubo que calcular el valor normal. En ausencia de información completa sobre costes de materia prima, la Comisión calculó el valor normal utilizando los costes de fabricación disponibles de la empresa y los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio según lo establecido en el considerando anterior. Puesto que tanto el valor calculado como el precio de exportación comunicado por este productor/exportador excluyeron los mismos costes de materia prima, ambos eran directamente comparables.

b) *Precio de exportación*

- (64) La investigación mostró que, excepto en el caso mencionado en el considerando 67, se hicieron directamente las exportaciones a clientes independientes en la Comunidad. Los precios de exportación, por lo tanto, se establecieron sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos.

c) *Comparación*

- (65) Con el fin de asegurar una comparación ecuánime entre el valor normal y los precios de exportación de los productores/exportadores, se hizo un ajuste de conformidad con el apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base para diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, siempre que se alegaran y justificaran debidamente. En consecuencia se procedió a ajustes, en su caso, para las diferencias en transporte, seguro, mantenimiento, carga y costes accesorios, costes de crédito, gastos bancarios, fianzas/garantías y fases comerciales.
- (66) Uno de los productores/exportadores tailandeses también alegó un ajuste porque sus ventas de exportación, en contraste con sus ventas nacionales, adujo que se hicieron sobre una base de fabricante de equipo original. Durante la investigación se estableció claramente que las ventas de exportación se hicieron en una fase comercial distinta a la de las ventas nacionales. Se concedió un ajuste, por lo tanto, deduciendo de los propios valores normales calculados para la marca, una cantidad que corresponde a un 10 % del margen de beneficio bruto, de conformidad con el inciso ii) de la letra d) del apartado 10 del artículo 2 del Reglamento de base.

- (67) Un productor/exportador tailandés vendió calzado para la exportación a la Comunidad a través de una empresa comercial vinculada establecida en los Estados Unidos. Se ha determinado que a causa de la relación entre las dos empresas, los precios cobrados por la empresa productora tailandesa a la empresa de Estados Unidos no eran fiables. Para establecer un precio de exportación fiable a la Comunidad, el precio cobrado a la Comunidad se ajustó a un nivel en la frontera tailandesa. Como las funciones de la empresa vinculada pueden considerarse similares a las de un comerciante que trabaja a comisión, se dedujo un ajuste del 5 % de los precios cobrados por la empresa vinculada a clientes independientes en la Comunidad. Esta cifra se consideró razonable dado el grado de implicación vinculada del comerciante en las actividades de venta del exportador. No se proporcionó ninguna información que indicase que esta cifra es inoportuna. Así pues, se ajustaron en consecuencia los precios de exportación.

d) *Márgenes de dumping*

- (68) Para calcular el margen de dumping de cada productor/exportador tailandés que cooperó, la Comisión hizo, de conformidad con el apartado 11 del artículo 2 del Reglamento de base, una comparación entre los valores normales medios ponderados y los precios de exportación medios ponderados de los productores/exportadores, puesto que se estableció claramente que no había ninguna pauta de los precios de exportación, que variaron perceptiblemente entre diversos compradores, zonas o plazos.
- (69) La comparación mostró la existencia de dumping del calzado afectado durante el período de investigación por parte de uno de los tres productores/exportadores que cooperaron. El margen establecido y expresado como un porcentaje del precio cif en la frontera comunitaria es:

— CK Shoes: 1,4 %.

La investigación reveló que los dos otros productores/exportadores tailandeses que cooperaron estaban vinculados, ya que uno poseía acciones del otro. Además, las acciones de uno de estos productores/exportadores eran detenidas por una empresa estadounidense. Ambos productores/exportadores exportaron el producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación.

Aunque estos productores/exportadores mantuvieron instalaciones separadas de producción, solamente se calculó un margen de dumping conforme a la práctica seguida por las instituciones según lo establecido en el considerando 24.

El margen establecido de esta manera es:

— PSR Footwear/Bangkok Rubber Company: 0 %.

ii) Margen de dumping para los productores/exportadores que no cooperaron

(70) Para los productores de Tailandia que no contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer, el margen de dumping, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, se ha determinado sobre la base de los datos disponibles. Teniendo en cuenta el grado inusualmente alto de falta de cooperación en este caso por parte de los productores/exportadores tailandeses (el 99 %), la falta de otra información independiente y fiable, y para evitar primar la falta de cooperación, se consideró apropiado basar el margen de dumping residual en el más alto margen de dumping alegado en la denuncia, es decir, el 50 %.

D. INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(71) Según lo mencionado en el considerando 5, teniendo en cuenta el gran número de productores comunitarios denunciante, se consideró apropiado recopilar datos sobre la industria de la Comunidad en tres fuentes: las federaciones de productores nacionales de la Comunidad, los 87 productores comunitarios del primer grupo y los 15 productores comunitarios de la muestra de verificación. Los indicadores del perjuicio se consideraron al nivel más apropiado (es decir, sobre la base más amplia para los indicadores generales y sobre una base más estrecha para los que podían solamente percibirse de empresas individuales).

En consecuencia:

- la producción, las ventas, la cuota de mercado y el empleo en la Comunidad se establecieron para cada federación nacional de calzado y cubren por lo tanto toda la producción comunitaria del producto similar;
- las tendencias generales referentes a precios, costes y rentabilidad se establecieron para los 87 productores comunitarios del primer grupo, que se seleccionó con objeto de cubrir, de la forma más equilibrada posible, las cuatro categorías de producto consideradas y para reflejar los diversos tamaños de empresa y estructuras de producción en los principales Estados miembros productores;
- los cálculos de nivel de subcotización de precios y de eliminación de perjuicio se llevaron a cabo sobre la base de datos completamente verificados sobre precios y costes percibidos de los 15 productores comunitarios de la muestra de verificación, que son representativos en términos de tamaño y gama de productos así como de localización (todos se

sitúan en los principales Estados miembros productores).

(72) Determinadas partes han alegado que la metodología anteriormente mencionada era deficiente debido a que se apartaría de lo previsto en el apartado 4 del artículo 5 y en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base, según los cuales tendría necesariamente que establecerse la naturaleza representativa de la industria de la Comunidad investigada sobre la base de la prueba de «proporción importante», y había que basar cualquier prueba del perjuicio en datos proporcionados por los productores que representan por lo menos 25 % de la producción comunitaria total del producto similar. En especial, se adujo que la cifra de «producción comunitaria total» utilizada para evaluar la representatividad de los 188 productores comunitarios denunciante no era fiable.

El ejercicio de muestreo llevado a cabo por la Comisión también se cuestionó sobre los supuestos argumentos de que la decisión de recurrir al muestreo se tomó en una etapa avanzada, en respuesta a una insuficiente cooperación de la industria denunciante durante las fases iniciales de la investigación.

1. Producción comunitaria total

(73) Debe subrayarse primero que el nivel de apoyo a la denuncia se estableció antes de la apertura de la investigación. Durante el curso de la investigación se estableció que los 188 productores comunitarios denunciante continuaban representando más del 25 % de la producción comunitaria total (es decir, el 53 %). Por lo tanto, los productores comunitarios denunciante representan una proporción importante de la producción comunitaria total del producto similar en el sentido del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base.

Por otra parte, también tiene que subrayarse que la cifra de «producción comunitaria total» del producto similar se estableció al nivel máximo posible. Efectivamente, debido a la falta de datos fiables, no pudo llevarse a cabo ningún examen para determinar si, de conformidad con lo previsto en la letra a) del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento de base, el volumen de producción de ciertos productores no denunciante debe excluirse de la cifra de «producción total», debido a que su negocio de base sería importar en vez de producir en la Comunidad.

Tales productores comunitarios, algunos de los cuales se sabe que hacen considerables importaciones, producen cantidades relativamente grandes en la Comunidad. Si hubiera habido suficiente información a este respecto, es probable que parte de esta «producción comunitaria total» fuera

excluida. Tal reducción habría aumentado la parte de la producción comunitaria representada por los productores comunitarios denunciados. Contrariamente, la investigación estableció que de los 188 productores comunitarios denunciados, 87 (es decir, los productores comunitarios del «primer grupo» según lo definido en el considerando 5) no estaban vinculados a ningún productor/exportador ni importaban perceptiblemente por sí mismos el producto cubierto por esta investigación.

2. Muestro

- (74) A este respecto hay que recordar que, dado el gran número de partes potenciales en el procedimiento, el anuncio de inicio explícitamente mencionó el hecho de que la investigación podía llevarse a cabo mediante muestreo. Como consecuencia, desde las fases iniciales de la investigación se buscó la cooperación (vía las federaciones nacionales) de 89 productores comunitarios seleccionados entre los 188 productores comunitarios que apoyaban la denuncia.

Se recibieron contestaciones significativas de 87 productores (mencionados como «el primer grupo» en el considerando 5), de las cuales, a efectos de verificación, 15 se seleccionaron y sus contestaciones fueron sometidas a verificaciones en profundidad sobre el terreno (se hace referencia a este último grupo de productores como «la muestra de verificación» en el considerando 5).

Debe considerarse que las disposiciones del Reglamento de base no requieren en el caso del muestreo que los datos pertinentes se perciban de productores comunitarios que representan una proporción importante de producción comunitaria total según lo definido en los apartados 1 del artículo 4 y 4 del artículo 5 del Reglamento de base. Más bien el apartado 1 del artículo 17 del Reglamento de base establece la posibilidad de percibir datos de una muestra que sea representativa de la industria de la Comunidad. El propósito mismo de tales disposiciones de muestro es permitir una situación en que la parte de la producción representada por tales productores comunitarios muestreados puede, dependiendo de las circunstancias, ser sustancialmente inferior al 25 % de la producción comunitaria total.

En cualquier caso, se constató que los 87 productores comunitarios del primer grupo solamente suponían el 25,7 % de la producción comunitaria del producto similar y que por lo tanto pueden calificarse, a falta de oposición declarada a la denuncia, como la industria de la Comunidad.

3. Conclusión

- (75) Habida cuenta de lo dicho previamente, se concluye que la naturaleza representativa de la industria de la Comunidad investigada se evaluó de

una manera razonable y de conformidad con las disposiciones pertinentes del Reglamento de base.

E. PERJUICIO

1. Observación general

- (76) En la medida de lo posible, todas las cifras de Eurostat utilizadas en los cálculos detallados a continuación (relativos a volúmenes de importación, valores y por lo tanto a precios por par) se corrigieron sobre la base de datos disponibles (proporcionados por la base de datos TARIC), para excluir el calzado que supusiese una tecnología especial (ninguna de la cual, según lo explicado en el considerando 15, está cubierta por este procedimiento).

2. Consumo en la Comunidad

- (77) Para calcular el consumo comunitario total del calzado sujeto a esta investigación se sumaron los siguientes datos:

- el volumen total de ventas en la Comunidad de todos los productores comunitarios del producto afectado (utilizando la información obtenida de las federaciones nacionales en combinación con datos para las exportaciones fuera de la Comunidad procedentes de Eurostat), y
- las importaciones totales en la Comunidad del producto afectado de terceros países incluidas China, Indonesia y Tailandia.

Sobre esta base se constató que el consumo comunitario del producto afectado había disminuido de 327 millones de pares en 1991 a 307 millones en el período de investigación, o sea, aproximadamente un 6 %.

3. Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping durante el período de investigación

- (78) El volumen total de las importaciones del calzado sujeto a la presente investigación originarios de China fue de 28,6 millones de pares en el período de investigación.

El volumen total de las importaciones del producto originarias de Indonesia fue de 15,9 millones de pares en el período de investigación mientras que la cifra correspondiente para Tailandia era 11,8 millones de pares.

Calculada sobre la base del consumo comunitario (véase el considerando anterior), la cuota del mercado comunitario ostentada, durante el período de investigación, por las importaciones chinas era del 9,3 % mientras que la de Indonesia era del 5,2 % y de la Tailandia del 3,9 %.

4. Acumulación

- (79) De conformidad con el apartado 4 del artículo 3 del Reglamento de base, se hizo un examen para ver si el efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países concernidos debía evaluarse acumulativamente.

Como puede verse en el considerando anterior, el volumen individual de importaciones procedentes de China e Indonesia y sus cuotas de mercado en la Comunidad (el 9,3 % y el 5,2 % respectivamente) no eran insignificantes durante el período de investigación. Además, se establecieron para ambos países márgenes de dumping no insignificantes (véanse los considerandos 56 y 38 a 41).

Del mismo modo, aunque no tan amplio como el de los otros dos países concernidos por esta investigación y a pesar de una ligera disminución durante el período de 1991 a 1994, la cuota de mercado tailandesa en la Comunidad fue del 3,9 %, es decir, más que insignificante, al igual que el margen de dumping residual del 50 % establecido para este país (véase el considerando 70).

- (80) La investigación también mostró que las condiciones de competencia en el mercado comunitario para el calzado importado de China, de Indonesia y de Tailandia son similares. Efectivamente, los productos chinos, indonesios, tailandeses y comunitarios:

- son permutables desde el punto de vista del consumidor,
- son ofrecidos a la venta en las mismas zonas geográficas de la Comunidad,
- son vendidos a través de los mismos canales de distribución,
- están simultáneamente presentes en el mercado comunitario,
- están dirigidos generalmente al mismo segmento del mercado comunitario de calzado (es decir, la gama baja y baja-media del mercado).

Además, los productos chinos, indonesios y tailandeses se venden a precios que se ha constatado subcotizan los precios de la industria de la Comunidad (véase el considerando 86).

- (81) Sobre esta base se considera que la acumulación es pertinente y, en consecuencia, el efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países debe evaluarse conjuntamente para analizar el perjuicio.

5. Volumen acumulado, cuota de mercado acumulada y evolución de las importaciones objeto de dumping

- (82) El volumen conjunto total de importaciones procedentes de la China, Indonesia y Tailandia pasó de 38,6 millones de pares en 1991 a 56,3 millones durante el período de investigación, o sea, un aumento significativo de más del 45 %. Esto corresponde a un aumento en la cuota de mercado

combinada desde el 11,8 % en 1991 hasta el 18,4 % jurante el período de investigación

6. Precios de las importaciones objeto de dumping y subcotización

- (83) Dadas las diversas combinaciones de producto que pueden ocurrir en cada uno de los cuatro códigos NC en cuestión (véase el considerando 17), cualquier examen general de la evolución de los precios de importación de las importaciones objeto de dumping entre 1991 y 1994 utilizando solamente las categorías correspondientes de calzado debería hacerse con precaución. Con este fin, utilizando la información recibida de importadores y organizaciones de importadores, la investigación mostró que había habido un cambio gradual a tipos más sofisticados en el calzado importado, con un aumento global correspondiente en los precios de importación.

- (84) Por lo que se refiere a la subcotización de precios, las comparaciones se hicieron primero para cada categoría particular entre el precio de importación cif (según lo comunicado por Eurostat, después de una corrección para excluir el calzado que implica tecnología especial según lo explicado en el considerando 76), ajustado a niveles despachados de aduana, entregados al cliente y a precios de venta en la Comunidad de los productores comunitarios en la misma fase comercial (es decir, a los distribuidores y comerciantes).

También se llevó a cabo un segundo ejercicio de subcotización seleccionando los modelos chinos, indonesios y tailandeses exportados a la Comunidad con volúmenes más importantes por los tres productores/exportadores tailandeses que cooperaron y por los productores/exportadores chinos e indonesios en las muestras de dumping (agrupados en 17 «familias» representativas de calzado, por ejemplo: zapatos de hombre de calle con cordones) y comparando sus niveles de precios ajustados, entregados al cliente en la Comunidad, a los de los modelos idénticos o comparables producidos por los productores comunitarios en la muestra de verificación.

- (85) Para ajustar los precios de importación al nivel despachado de aduana, entregado al cliente, se tuvo en cuenta el tipo del derecho normal o el tipo del derecho aplicable bajo el sistema de preferencias generalizadas (según el caso), así como un margen para descarga, transporte y otros costes accesorios contraídos específicamente en relación con las importaciones, así como los beneficios logrados por los importadores. Sobre la base de las pruebas examinadas por lo que se refiere al producto afectado se constató que, para compararse de una manera justa a los precios de los productores comunitarios y a los costes, había que aumentar el precio de importación cif para el producto afectado un 2 % para reflejar los costes variables contraídos y añadir una cantidad de 0,96 ecus por par para reflejar la cantidad fija media de los costes contraídos, más los derechos de aduana.

- (86) Los dos métodos utilizados para determinar la subcotización, descritos en el considerando 84, supusieron el establecimiento de márgenes de subcotización medios (expresados como porcentaje de los precios de la industria de la Comunidad) superiores al 25 % para la República Popular de China y al 10 % tanto para Indonesia como para Tailandia.

7. Conclusión sobre el volumen de las importaciones objeto de dumping y de su efecto en los precios en la Comunidad

- (87) Como se ha mostrado, hubo un aumento significativo de más del 45 % en el volumen combinado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países en cuestión entre 1991 y el período de investigación. El consumo, sin embargo, disminuyó en alrededor del 6 % en el mismo período.

Aunque ciertos aumentos en los precios de importación, que reflejaron la evolución de la composición del producto, se observaron durante el período examinado de cuatro años, estos precios estaban sin embargo a niveles altamente objeto de dumping que subcotizaron perceptiblemente los precios de los productores comunitarios.

8. Situación de la industria de la Comunidad

Observación preliminar

- (88) Con respecto al tipo de datos aportados más adelante, debe indicarse que se constató que no todos los factores económicos a nivel de los productores comunitarios individuales en el primer grupo y a la muestra de verificación influían en el estado de la industria de la Comunidad de calzado para la determinación del perjuicio. Por ejemplo, como la producción tiene lugar según pedido, las existencias generalmente no se almacenaron y por lo tanto se constató que tenían muy poca influencia en el análisis del perjuicio, al igual que en el caso de la capacidad y la utilización de la capacidad (puesto que la capacidad no utilizada no puede asignarse estrictamente sólo al producto similar). Así pues, de conformidad con el apartado 5 del artículo 3 del Reglamento de base, en el análisis de la situación de la industria de la Comunidad solamente los factores económicos que se constató se referían al estado de esta industria particular se tomaron en consideración.

Producción

- (89) La información recibida de las federaciones nacionales mostró que la producción en la Comunidad cayó de aproximadamente 259 millones de pares en 1991 a 224 en el período de investigación, o sea, un 14 %.

Volumen de ventas

- (90) Los datos obtenidos de las federaciones y de Eurostat mostraron una disminución masiva en el volumen de ventas del 22 % entre 1991 y el período de investigación (calculado utilizando la

producción total en la Comunidad menos las exportaciones de la Comunidad).

Volumen de negocios

- (91) Se constató que la disminución en el valor de las ventas del producto afectado fue del 16 % entre 1991 y el período de investigación. Tal disminución, aunque menos marcada que en términos de volumen, fue sin embargo significativa.

Cuota de mercado

- (92) Sobre la base de las cifras de consumo determinadas en el considerando 77 y utilizando datos obtenidos de las federaciones y de Eurostat, se constató que la cuota de mercado de los productores comunitarios en el mercado comunitario bajó del 64,5 % en 1991 hasta un 53,3 % durante el período de investigación.

Precios de los productores comunitarios

- (93) Según lo explicado en el considerando 83 sobre los precios de las importaciones, se considera que dadas las diversas mezclas de productos que pueden ocurrir en cada uno de los cuatro códigos NC en cuestión, cualquier examen general de la evolución de los precios de importación de las importaciones objeto de dumping entre 1991 y 1994 utilizando solamente las categorías de calzado debería verse con precaución. Esto también se aplica al analizar estos datos globales relativos a la industria de la Comunidad.

Por categoría la investigación, sin embargo, mostró ciertas tendencias en los precios de los productores comunitarios puesto que se constató que solamente el precio de venta medio ponderado de los productores comunitarios del producto de la categoría 1 (calzado «unisex») subió significativamente entre 1991 y el período de investigación. Es probable que este aumento de precios resultara del hecho de que esta categoría incluye una proporción muy amplia de calzado de moda, muy popular entre la gente joven, muy demandada durante los últimos años.

Por otra parte, los precios de los productos que pertenecen a las otras categorías fueron estables o solamente subieron ligeramente, pero en todo caso este aumento estuvo por debajo del nivel medio de inflación durante el período considerado y no refleja el aumento de los costes de producción. Por lo tanto puede llegarse a la conclusión de que se han contenido los precios.

Rentabilidad

- (94) La rentabilidad (en relación al volumen de negocios) de las ventas en la Comunidad del producto similar para los productores comunitarios del primer grupo aumentó ligeramente desde el + 6,8 % en 1991 hasta un + 7,3 % durante el período de investigación. Los productores comunitarios de la muestra de verificación también confirmaron esta tendencia relativamente estable con

márgenes que pasaron del + 8,1 % hasta un + 8,2 %. La capacidad de los productores comunitarios de mantener su rentabilidad frente a la contención previamente mencionada es el resultado de un considerable esfuerzo de racionalización y reducción de costes por parte de los productores comunitarios supervivientes.

Lo que es más importante, la estructura de costes de esta industria particular explica que sus operaciones o bien son rentables o desaparecen. Con gastos directos (materias primas y trabajo, etc.) que representan hasta el 80 % del coste de un zapato, el calzado solamente se hace bajo pedido, después de un cálculo del coste directo que muestre un beneficio suficiente para cada pedido. En esta situación ninguna empresa puede registrar pérdidas durante algunos meses más sin verse forzada a cerrar. Esto explica por qué los productores comunitarios del primer grupo y la muestra de verificación no registraban, por término medio, pérdidas.

Esta estructura de costes así como la aparición de varios grandes importadores-minoristas que pueden seleccionar y cambiar su fuente de suministro para cualquier pedido sobre la única base del precio (en el caso de los precios objeto de dumping de China, Indonesia y Tailandia) son elementos claves y explican la vulnerabilidad extrema de esta industria gran utilizadora de mano de obra que no tiene ningún medio, durante un período amplio de tiempo, de oponerse a la presión continua de las importaciones a bajo precio objeto de dumping.

La industria de la Comunidad no tuvo por lo tanto otra opción más que intentar mantener la rentabilidad a expensas de la cuota de mercado. Esto era aún posible y la rentabilidad siguió siendo estable alrededor del 7 % durante el período cubierto puesto que, a pesar de una caída de más de 11 % en su cuota de mercado desde 1991, los productores comunitarios aún coparon el 53 % del mercado comunitario en 1994.

Empleo y cierres de empresas

- (95) Habida cuenta de lo dicho previamente, el análisis del empleo y los cierres de empresas parecía ser particularmente pertinente. La información recibida de las federaciones nacionales mostró que el empleo en el sector investigado disminuyó de alrededor de 127 250 personas en 1991 a 114 000 en el período de investigación, aproximadamente un 10 %.

Sobre el número de productores comunitarios que fabrican el calzado sujeto a la presente investigación que cesaron la producción entre 1991 y 1994, se recibieron de las federaciones de productores nacionales detalles del cierre de 67 fábricas en siete Estados miembros (Bélgica, Francia, Italia, los Países Bajos, Portugal, España y el Reino Unido). Dado que algunos Estados miembros no guardan

estadísticas detalladas para empresas muy pequeñas, la cifra verdadera de cierres de empresas puede ser mucho más alta.

9. Conclusiones sobre el perjuicio

- (96) Todos los indicadores económicos mencionados anteriormente, basados en la información suministrada por las federaciones nacionales de productores de calzado, muestran claramente que la situación de los productores comunitarios se ha deteriorado entre 1991 y el período de investigación (es decir, por lo que se refiere a la producción, los volúmenes de ventas, la cuota de mercado, el empleo y los cierres de empresas).

- (97) Las cifras de empresas individuales (tales como las relativas a la rentabilidad), examinadas al final del período de análisis del perjuicio, se refieren a «supervivientes» y por lo tanto a los productores más resistentes. Se deduce que tales datos infraestiman el nivel del perjuicio en conjunto en cuanto a la producción comunitaria del calzado investigado. Sólo cuando se examina la situación global es cuando la desaparición de productores, la reducción de la producción, las ventas y el empleo y el grado completo del perjuicio se ponen de manifiesto.

Además, cualquier «bienestar» aparente de los productores comunitarios que pertenecen al primer grupo o a la muestra de verificación puede también explicarse porque se hicieron con parte de la cuota de mercado ostentada previamente por los productores comunitarios que abandonaron el sector durante el período examinado de cuatro años. También se ha obligado a estos productores comunitarios a desplazar su producción hacia ciertos tipos de calzado que, hasta el momento, han estado menos sujetos a la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping (por ejemplo el calzado de moda que ha formado uno de los «segmentos» del mercado).

A este respecto, las distintas partes interesadas han alegado que los productores comunitarios se han dedicado con éxito a una estrategia de especialización en productos de lujo de moda. Alegaron que el resultado de ello es que los productores comunitarios ya no tienen la capacidad de fabricar grandes volúmenes de producto barato del tipo producido en los países exportadores afectados por este procedimiento. Es verdad, que, dadas las ventajas de su proximidad geográfica a los mercados comunitarios y su capacidad de hacer entregas rápidas para hacer frente a la creciente y a menudo efímera, demanda del consumidor de calzado de moda, este sector ha sido el elegido por muchos de los productores comunitarios con parte o toda su producción. Algunos productores han tenido que abandonar completamente la producción de líneas más baratas, menos ajustadas a la moda y con menos

valor añadido en manos de las importaciones procedentes fuera de la Comunidad, mientras que otros han intentado producir una mezcla de calzado de moda y de alto volumen, las líneas «clásicas». Estas líneas «clásicas» son efectivamente las únicas que generan los volúmenes requeridos para mantener una estructura industrial y comercial de un tamaño viable.

- (98) Por lo tanto se concluye que, en términos generales, los productores comunitarios del calzado investigado han sufrido un perjuicio que puede calificarse como grave.

F. CAUSALIDAD

- (99) De conformidad con el artículo 3 del Reglamento de base, se examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad fue causado por las importaciones objeto de dumping chinas, indonesias y tailandesas, o si otros factores habían causado o contribuido a ese perjuicio.

1. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (100) Para examinar los efectos de las importaciones objeto de dumping, hay que tener en cuenta que, a causa de la naturaleza de los productos afectados y a la aparición de determinados grandes distribuidores, el mercado comunitario de calzado es, por lo menos a nivel al por mayor, transparente y dependiente en gran medida del precio. Por otra parte, según lo mencionado en el considerando 80, las importaciones de productos objeto de dumping de los países concernidos están afectando principalmente a la gama baja y media-baja del mercado, que se reconoce generalmente como la más sensible a las variaciones de precio y, por lo tanto, al segmento donde las ventas a precios bajos tienen inevitablemente efectos de sustitución.

Además, debería recordarse que el calzado sujeto a este procedimiento producido en la Comunidad y el equivalente importado de China, Indonesia y Tailandia están en competencia directa entre sí puesto que se venden a través de los mismos canales de ventas y muy a menudo para el consumidor hay pocas diferencias perceptibles o significativas de calidad entre los productos importados y los producidos en la Comunidad.

- (101) En este contexto se constató que el volumen y la cuota de mercado cada vez mayores de esas importaciones, al mismo tiempo que la subcotización significativa constatada, coincidieron con la pérdida de cuota de mercado y la disminución general de la industria de la Comunidad.

Se concluyó como resultado de todo ello que las importaciones a bajo precio objeto de dumping procedentes de los países concernidos están ligadas a la situación de deterioro de la industria de la Comunidad.

2. Efectos de otros factores

- (102) También se ha considerado si factores distintos de las importaciones objeto de dumping procedentes de China, Indonesia y Tailandia podían haber causado o contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad para asegurarse de que ningún perjuicio causado por otros factores no se atribuya a las importaciones objeto de dumping.

a) Importaciones procedentes de otros terceros países

- (103) Se examinó la cuestión de si las importaciones procedentes de países distintos de los tres bajo investigación pueden realmente haber contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad en primer lugar. A este respecto se hizo una referencia particular por ciertas partes interesadas a las importaciones en la Comunidad de Vietnam. Los datos de Eurostat mostraron (después de corregidos para excluir el calzado que implica una tecnología especial según lo explicado en el considerando 76) que el volumen de importaciones en la Comunidad de los productos afectados de Vietnam aumentó muy perceptiblemente pasando de aproximadamente 30 000 pares en 1991 a 15,9 millones de pares en 1994.

Dada la explosión del volumen de importaciones procedentes de Vietnam no puede negarse que estas importaciones pueden también haber tenido un efecto perjudicial en la situación de la industria de la Comunidad. Sin embargo, por lo que concierne a los precios de estas importaciones, dada la falta de información sobre la mezcla de productos, no fue posible establecer datos razonables sobre los cuales las conclusiones podían extraerse. Por lo tanto se consideró que las pruebas presentadas referentes a los precios de las exportaciones vietnamitas a la Comunidad eran insuficientes para ampliar el ámbito de la presente investigación a Vietnam.

- (104) Por otra parte debe considerarse que la cuota del mercado comunitario de todos los terceros países incluido Vietnam, pero excluidas China, Indonesia y Tailandia, aumentó un 12 % entre 1991 y 1994, mientras que la cuota de mercado de los tres países afectados por esta investigación aumentó más sustancialmente, es decir, un 46 %, durante el mismo período.
- (105) Por lo tanto se concluye que incluso si las importaciones procedentes de otros terceros países pudieron haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, su impacto no puede considerarse como tal como el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países concernidos y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad.

b) *Competencia intracomunitaria*

- (106) Varias partes interesadas han aducido que había una competencia interna significativa en la Comunidad entre productores de Italia, Portugal y España y los de otros Estados miembros por lo que ciertos productores comunitarios vivieron una situación económica adversa. Las devaluaciones competitivas de las monedas de algunos Estados miembros y la decisión de la Comisión⁽¹⁾ de no permitir el pago de una ayuda de Estado a la industria italiana de calzado sobre la base, entre otras cosas, de su buena salud, también se han citado como indicación de que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad habría sido autoprovocado en parte.
- (107) Para abordar estos argumentos, sin embargo, una distinción debe hacerse entre la competencia leal y la competencia desleal y debe recordarse que, dentro del marco de un mercado único, hay mecanismos para asegurar que la competencia entre productores comunitarios siga siendo leal.

Además, al evaluar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad se ha considerado la situación de los productores comunitarios de los productos en cuestión en todos los Estados miembros donde estos tipos de calzado se producen en cantidades significativas. Los resultados de esta evaluación reflejan la situación de la industria de la Comunidad en conjunto. Por consiguiente, los datos agregados utilizados para la evaluación del perjuicio compensarían las diferencias internas, en su caso, en el rendimiento de la industria de la Comunidad. A este respecto es, por ejemplo, digno de mención que si la competencia interna hubiera sido la única fuerza impulsora en el mercado, la cuota del mercado de la industria de la Comunidad no habría experimentado una disminución del 64,5 % en 1991 hasta un 53,3 % en 1994 pues la pérdida de cuota de mercado de unos habría sido compensada por el aumento de los otros.

La investigación ha mostrado que la bajada en la producción, la cuota de mercado y el empleo de los productores en algunos Estados miembros de ninguna manera han sido compensados por una mejora de la situación de los productores en otros Estados miembros, como varias partes interesadas han aducido.

Debe también subrayarse que la decisión de la Comisión de no permitir la concesión una ayuda de Estado a la industria italiana de calzado se basó en una evaluación de esta industria en conjunto, en comparación con el segmento del mercado afectado por la actual investigación. Además, esta decisión se basó en el impacto que tal medida podía haber tenido en el funcionamiento del mercado interior y reconoce específicamente, entre otras cosas, la situación difícil del empleo en este sector en todos los Estados miembros.

(108) Después de la comunicación final algunas partes interesadas adujeron que, teniendo en cuenta que ciertos productores comunitarios comunicaron estos últimos años evoluciones muy negativas mientras que otros mantuvieron su volumen de negocios, el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad podría resultar de disparidades en la calidad de la gestión de las empresas y no del impacto de las importaciones objeto de dumping afectadas.

(109) A este respecto debe subrayarse que, debido a diferencias en su gama de productos, es normal que no todas las empresas se enfrenten tan ferozmente a la competencia de las importaciones a bajo precio objeto de dumping. Es también normal que, en un mercado competitivo, algunas empresas funcionen mejor que otras y es precisamente el número de productores comunitarios que asegura la existencia de la competencia. Por otra parte, no se constató ninguna prueba de mala gestión (relacionada por ejemplo con las políticas de inversión o de empleo) en el curso de la investigación. Como se ha señalado anteriormente, la competencia interna no puede ser la causa de la disminución global de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad y por lo tanto considerarse como factor que rompe el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad.

c) *Subcontratación de operaciones muy consumidoras de mano de obra*

(110) Además también se adujo que varios productores comunitarios han transferido algunas de sus operaciones más utilizadoras de mano de obra a terceros países con costes bajos de la mano de obra, contribuyendo así al perjuicio global sufrido por la industria de la Comunidad, particularmente por lo que se refiere al empleo. A este respecto se considera que el hecho de que algunos productores hayan tenido que recurrir a tal conducta, que es una medida defensiva tomada para mantener los costes a niveles que permitan competir con las importaciones a bajo precio, es una prueba adicional de la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping.

3. **Conclusiones sobre la causalidad**

(111) Aunque ciertos factores distintos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países concernidos puedan haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad, sin embargo se concluye que puede establecerse un nexo causal entre las importaciones a bajo precio objeto de dumping procedentes de China, Indonesia y Tailandia, de forma aislada, y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad. Esta conclusión está basada en los diversos elementos establecidos y en especial en el nivel de subcotización de precios, la cuota de mercado significativa ganada por estos países (y la pérdida correspondiente en la cuota de mercado sufrida por la industria de la Comunidad) y en el aumento enorme en las cantidades afectadas que obligaron a un gran número de productores comunitarios a

⁽¹⁾ Decisión 96/542/CE de la Comisión (DO L 231 de 12. 9. 1996, p. 23).

cerrar. Esta conclusión por otra parte está corroborada por el hecho de que la eficacia global de la industria de la Comunidad de calzado que produce los productos afectados no se pone en cuestión, según lo evidenciado, entre otras cosas, por las realizaciones de los productores comunitarios en mercados de exportación fuera de la Comunidad (las exportaciones en volumen de la industria de la Comunidad efectivamente aumentaron un 25 % entre 1991 y 1994).

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (112) Sobre la base de todas las pruebas presentadas se hizo un examen de si, a pesar de la conclusión sobre el dumping y el perjuicio causado, existían razones que obligasen a llegar a la conclusión de que no redundaba en interés de la Comunidad imponer medidas en este caso particular. Con este fin, y de conformidad con el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de base, se examinó el impacto de posibles medidas para todas las partes afectadas así como las consecuencias de no tomar medidas.

Para hacer tal estimación se tuvo en cuenta, en especial, la necesidad de eliminar los efectos distorsionadores para el comercio del dumping perjudicial y de restaurar la competencia efectiva.

1. Impacto en la industria de la Comunidad y sus proveedores

a) *Interés de la industria de la Comunidad*

- (113) Sin medidas para corregir el efecto de las importaciones chinas, indonesias y tailandesas objeto de dumping, se considera inevitable que la posición de los productores comunitarios se deteriorará más. Más productores comunitarios y finalmente la industria de la Comunidad en conjunto, comenzarían a incurrir en pérdidas financieras con lo que habría otros cierres de fábricas y considerables pérdidas de trabajo además de las que resultan de la racionalización y de mejoras tecnológicas. Debería también tenerse en cuenta que si un número menor de productores están presentes en el mercado comunitario, la competencia podría reducirse en igual medida.
- (114) Ciertas partes interesadas adujeron que, dada la movilidad de la industria de calzado por todo el mundo, las medidas antidumping contra China, Indonesia y Tailandia no tendrían ningún efecto

positivo en la situación de la industria de la Comunidad debido a un cambio probable del suministro a otros terceros países de mano de obra barata tales como Bangladesh, India o Vietnam. Se ha aducido por otra parte que la situación de la industria que produce el calzado con parte superior de cuero o plástico era comparable a este respecto a la de los fabricantes de bolsos sintéticos y que en consecuencia el Consejo también en el presente caso debía abstenerse de tomar medidas⁽¹⁾.

- (115) El cambio del suministro entre diversos países ha sido un factor importante en el mercado del calzado durante varios años. A este respecto debe considerarse que la industria de la Comunidad ha podido, por su automatización y racionalización, compensar en parte la búsqueda constante por los importadores de países con los costes de mano de obra más bajos. Esto no podía sin embargo ser el caso frente a la oleada de importaciones objeto de dumping procedentes de los tres países afectados por este procedimiento. En cuanto al supuesto paralelismo entre el actual procedimiento y el caso de los bolsos, debe subrayarse que la cuota de mercado sustancial aún conservada por la industria de la Comunidad denunciante en este caso, la naturaleza de los tenedores del capital en la mayor parte de las empresas exportadoras, así como la importante inversión industrial necesaria para producir el calzado, claramente excluyen cualquier comparación razonable y significativa entre las dos industrias. El Consejo no puede aceptar por lo tanto que, por coherencia, tenga que abstenerse de tomar medidas en el presente caso.

Además, el hecho de que los productores/exportadores pudieran transferir sus instalaciones de producción a otros países para evitar el pago de derechos antidumping no es, en sí mismo, una razón suficiente para que el Consejo no imponga medidas en un caso donde se ha encontrado que las exportaciones con dumping en el mercado comunitario han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad. Si surgiese tal situación la industria de la Comunidad podría presentar una denuncia pidiendo, por ejemplo, el inicio de un procedimiento antidumping contra tales importaciones o la apertura de la investigación de elusión de conformidad con el artículo 13 del Reglamento de base.

- (116) Además se adujo que si se imponían medidas, los productores/exportadores chinos, indonesios y tailandeses cambiarían a la producción de los tipos de calzado en que los productores comunitarios tienen una ventaja tecnológica y relacionada con la moda por lo que causarían un perjuicio mayor a la industria de la Comunidad.

⁽¹⁾ Véanse los considerandos 105 y 106 del Reglamento (CE) nº 1567/97 del Consejo (DO L 208 de 2. 8. 1997, p. 31).

Dejar a un lado el hecho de que este tipo de argumento no puede llevar a la conclusión de que el Consejo debería abstenerse de adoptar medidas en presencia del dumping perjudicial, no hay nada que sugiera que, a falta de medidas, los productores/exportadores de los países previamente mencionados, en el futuro ni siquiera decidan extender la gama de calzado que fabrican y exportan. De hecho varias observaciones de los importadores señalaron una tendencia hacia la calidad más elevada de las mercancías importadas, con precios correspondientemente más altos. Como ha sido mencionado previamente, esta tendencia había empezado ya antes del período de investigación.

b) *Interés de las empresas que abastecen a la industria de la Comunidad (con materias primas y maquinaria)*

(117) Ha sido una característica notable de esta investigación que los productores comunitarios en muchos Estados miembros (y sus proveedores de materia prima o componentes, etc...) tienden a agruparse geográficamente. El cierre de una fábrica puede por lo tanto tener un efecto adverso en otras empresas en el área, en especial por lo que se refiere al empleo.

(118) Se ha aducido que, en caso de que se impongan medidas, esto comprometería las ventas de calzado de los productores comunitarios de maquinaria a la República Popular China, Indonesia y Tailandia.

En cuanto a los proveedores de maquinaria de producción de calzado, no se ha recibido ninguna prueba mostrando que los productores/exportadores de China, Indonesia o Tailandia sean los principales clientes o clientes importantes de los fabricantes de equipo comunitarios.

En cualquier caso, debe considerarse que la industria de la Comunidad está invirtiendo claramente en automatización, y en el proceso de inyección en especial. Esta automatización, que contribuye a la mejora tecnológica del proceso de fabricación de calzado en la Comunidad, está ligada a inversiones en máquinas y moldes producidos en la Comunidad.

2. Impacto en los consumidores

(119) Aunque no se recibió ninguna observación de organizaciones de consumidores tras la publicación del anuncio de inicio de este procedimiento, algunas partes han aducido que las medidas antidumping afectarían seriamente a los consumidores comunitarios, particularmente a los de renta más baja.

Este argumento referente al impacto previsible de las medidas en el precio de compra de los consumidores se ha examinado detalladamente. Los resultados de este examen, basado en la información disponible, son los siguientes:

a) *Impacto en términos absolutos*

(120) En primer lugar, en cuanto a los precios del calzado para los distribuidores, es probable que, dado el nivel de competencia y el número de proveedores en la Comunidad (donde la industria de la Comunidad aún tiene una cuota de mercado del 53,3 %), o en terceros países no afectados por este procedimiento (importaciones con una cuota de mercado del 28,3 %), estos proveedores no podrían aumentar perceptiblemente sus precios sin correr el riesgo de perder la cuota de mercado.

En cuanto a Indonesia y a Tailandia, debería tenerse en cuenta que los niveles de eliminación del perjuicio establecidos para estos países son considerablemente más bajos que para China, ya que su precio de importación medio durante el período de investigación fue de 6,97 y 7,16 ecus por par respectivamente. Dado que la cuota de mercado del calzado originario de China es del 9,3 %, (con un precio medio de 5,47 ecus por par durante el período de investigación) y teniendo en cuenta el nivel de derecho propuesto, el impacto previsible máximo medio de las medidas propuestas en el precio del calzado afectado en conjunto asciende a 0,4 ecus por par.

Así pues, los consumidores solamente tendrían que pagar 0,4 ecus por par si los distribuidores decidiesen guardar sus márgenes sin cambios y transferir los costes cada vez mayores al consumidor. Puesto que el consumo medio del calzado afectado en la Comunidad está por debajo de un par por persona y año, el impacto de las medidas propuestas en el presupuesto anual del consumidor medio sería claramente marginal.

b) *Impacto relativo y efecto del precio en el consumo*

(121) Relativamente, la base de cálculo era el precio medio del calzado afectado en el nivel de distribuidor entregado en almacén, a saber 13,5 ecus por par, que tiene en cuenta, para las importaciones, el ajuste para diferencias en la fase comercial mencionada en el considerando 85 del presente Reglamento. Utilizando el margen de utilidad más bajo constatado entre los canales de distribución analizados más adelante, es decir, el 125 %, se calcula que el precio medio para el consumidor del producto afectado es superior a 30 ecus por par, incluidos todos los costes y derechos contraídos entre la importación y la venta al cliente final. Por consiguiente, el impacto de los derechos antidumping en el precio al consumidor ascendería a aproximadamente un 1,3 %.

Este porcentaje debería, según lo explicado anteriormente, examinarse a la luz tanto del valor absoluto del aumento (0,4 ecus por par) como de la evolución general de precios durante el período de investigación del perjuicio. Efectivamente, durante

los cuatro años examinados, y debido a la penetración de las importaciones objeto de dumping, el precio de mercado medio a nivel de distribuidor entregado en almacén disminuyó en términos absolutos, y fue de más del 10 % si se ajusta para tomar en consideración la tasa de inflación general.

- (122) Debe añadirse que, incluso si los consumidores comparan los precios que se ofrecen simultáneamente en diversas tiendas, son generalmente menos sensibles, por lo que se refiere al producto investigado, a la evolución del nivel general de precios. Efectivamente, la disminución previamente mencionada de precios no impidió que el consumo global del producto afectado disminuyese un 6 %.

Esto puede ser explicado por una cierta saturación observada para los productos que se venden con regularidad a precios tan bajos que es poco probable que los consumidores reaccionen a un cambio global limitado en el nivel de precios. Es por lo tanto dudoso que el reflejo completo del derecho, es decir, un aumento del precio máximo del 1,3 %, tenga un impacto significativo en las tendencias actuales de la demanda en el mercado comunitario.

- (123) En ausencia de cualquier otro elemento o reacción de las organizaciones de consumidores se concluyó que es probable que el impacto de las medidas propuestas en el consumidor del calzado afectado sea mínimo.

3. Impacto en la distribución

a) Impacto en la distribución en su conjunto

- (124) Se ha aducido que la imposición de medidas también tendría un impacto negativo fuerte en los importadores. Más generalmente se han expresado puntos de vista divergentes sobre la situación de toda la cadena de distribución de calzado que, se ha aducido, es una actividad con un significado mucho mayor en la Comunidad que la producción de calzado, en términos tanto de volumen de negocios como de empleo.

Debería señalarse primero que, por su naturaleza misma, para una cantidad dada de calzado, la cadena de distribución tendrá un mayor volumen de negocios que las empresas de fabricación a las que compra, simplemente en virtud de su margen, de distribución. En segundo lugar, las cifras de empleo para la distribución de calzado generalmente que incluyen ventas de todos los tipos de calzado, no pueden compararse sólo con las de la producción comunitaria del producto afectado.

Como los consumidores finales en la Comunidad no compran zapatos en cantidades significativas fuera de la Comunidad, las consecuencias negativas de los derechos antidumping para la distribución en conjunto podrían solamente resultar de una reducción significativa del consumo y por lo tanto del volumen de negocios, o de una presión a la

baja en los márgenes de distribución para minimizar un aumento en los precios de consumo y una disminución del consumo.

Según lo explicado anteriormente, habida cuenta del impacto previsible de posibles medidas en los consumidores del producto afectado, puede considerarse como altamente poco probable que el consumo del producto afectado caiga perceptiblemente a consecuencia de las medidas antidumping, incluso si el sector de la distribución mantiene sus márgenes actuales.

Tomado en conjunto, puede por lo tanto concluirse que los efectos de posibles medidas en la cadena de distribución serán muy limitados. Se tuvo cuidado sin embargo de hacer un análisis en profundidad habida cuenta de la estructura de la distribución de calzado en la Comunidad.

b) Estructura de la distribución de calzado en la Comunidad

- (125) La distribución del calzado en la Comunidad comprende cuatro canales de venta distintos al cliente final: cadenas al por menor de marca, minoristas independientes, supermercados no especializados y otros tipos de distribución generalmente no especializada, por ejemplo almacenes de ropa.

i) Minoristas independientes

- (126) El canal tradicional de distribución consiste en minoristas independientes que generalmente compran a comerciantes. En la evolución de la distribución, sin embargo, los comerciantes tienden a desaparecer porque los minoristas establecen una relación más cercana con un número más limitado de productores o tienden a agruparse en asociaciones de compra aún conservando su independencia.

En cuanto a los propios minoristas, se enfrentan a una situación competitiva adversa debida tanto a su falta individual de control de los precios de los proveedores como a los altos márgenes de entre el 150 y el 200 % que se requiere para cubrir los costes bastante altos de funcionamiento en zonas urbanas, a menudo de lujo. De hecho, han perdido tierra en cierto número de Estados miembros en favor de formas más recientes de distribución de las otras tres categorías y en especial de las cadenas de marca.

Sin embargo, como consecuencia de su fuerte presencia en otros Estados miembros y de su situación en el segmento superior del mercado donde mantienen una relación comercial continua con sus clientes, debería considerarse que los minoristas independientes son aún, por lo menos en términos de valor añadido y empleo (más de 250 000 personas), el canal más importante de distribución en la Comunidad, aunque probablemente no el mayor en términos de cuota de mercado en volumen.

ii) Cadenas al por menor de marca

- (127) Estas cadenas, que están también a veces implicadas en la producción en la Comunidad, son propiedad generalmente de una o dos grandes empresas en cada país, que a su vez poseen varias marcas y funcionan a través de la gama entera del mercado. Actúan desde almacenes localizados en las afueras de las ciudades o de almacenes de descuento que, a causa de su volumen de ventas, los precios y la especialización, pueden resistir a la presión de los supermercados no especializados.

Las cadenas al por menor de marca también venden a través de tiendas en los centros de las ciudades que reemplazan a los minoristas independientes por locales menos costosos y estandarizados que sacian la necesidad, por parte de algunos clientes, de un ámbito alternativo de compra a los almacenes de descuento. Debido a su crecimiento, su acceso al suministro mundial puesto que importan por su propia cuenta y a los márgenes relativamente bajos con los que actúan, generalmente alrededor del 25 % del coste de venta para la organización comercial central y del 100 % por término medio para las tiendas, las cadenas de marca al por menor pueden adquirir rápidamente cuota de mercado una vez que se incorporan a un mercado y lograr índices de crecimiento superiores al 5 % anual.

iii) Supermercados no especializados

- (128) Importantes en términos de volumen, pero menos en términos de valor en el mercado total del calzado debido al precio medio-bajo de sus ventas, los supermercados no especializados tienen una influencia fuerte en el segmento más bajo del mercado. Aunque compran a veces directamente a proveedores situados fuera de la Comunidad, generalmente se basan en importadores especializados para sus importaciones, que constituyen una parte importante de sus ventas de calzado. Su margen de beneficio tradicional es de alrededor del 100 %, pero puede ir del 60 % en las operaciones promocionales a más del 130 % en algunos productos comunitarios. Debido al nivel adicional del importador y a la parte fija de los costes contraídos, las importaciones procedentes de los países concernidos a través de este canal de ventas generalmente alcanzan al consumidor a un precio que es tres veces más alto que el nivel cif.

iv) Otros canales de venta

- (129) Otros canales de venta tales como empresas de venta por correspondencia o almacenes de ropa, han adquirido importancia en ciertos Estados miembros pero ninguno de éstos ha adquirido individualmente importancia a escala comunitaria. En ciertos Estados miembros las empresas especializadas de venta por correo tienen una estructura de costes similar a las cadenas de marca. Las cadenas a escala comunitaria de ropa de «pequeñas» tiendas también introducen el calzado en sus almacenes como un accesorio de moda, generalmente

con más altos márgenes que en sus artículos usuales de ropa. Debido al aspecto de moda de estas ventas, compiten con las cadenas de marca, aunque en menor grado que los grandes almacenes generales de los centros de la ciudad.

c) *Impacto específico de las medidas propuestas en los diversos canales de venta*

- (130) Por lo que se refiere a los minoristas independientes, que aún constituyen la mayor fuente de empleo en la distribución comunitaria de calzado, la conclusión general presentada en el considerando 124 es ratificada por el hecho de que una proporción baja de sus suministros del producto afectado generalmente proviene de China, de Indonesia o de Tailandia. Debe añadirse que se agrupan en una confederación que representa a ocho Estados miembros y que no se recibió ninguna alegación de oposición a la posible imposición de medidas antidumping de esta fuente ni en su nombre.

- (131) Las empresas de cadenas de marca han impugnado la necesidad de imponer derechos antidumping. Aunque la conclusión general sea también aplicable a ellos, el hecho de que algunos se basen en las importaciones objeto de dumping para el suministro del producto afectado más que los minoristas independientes explica porqué, en la cadena de distribución, podrían temer un efecto negativo de las medidas en su situación competitiva comparativa.

El efecto directo de las posibles medidas en la situación financiera de estas empresas sería insignificante si se debiera trasladar completamente el importe del derecho al consumidor. Los efectos financieros adversos indirectos podrían solamente esperarse si, debido a este aumento de precios, los consumidores redujesen perceptiblemente sus compras del producto afectado. Sin embargo, en caso de que esto suceda, solamente sería en cierto modo, según lo explicado en el considerando 122.

Por otra parte, el producto afectado nunca es la única fuente de ingresos para estas tiendas especializadas y, debido a sus precios particularmente bajos, representa menos del 12 % del volumen de negocios de las empresas de cadenas de marca que cooperaron. En esta perspectiva, incluso una pequeña contracción en la demanda del producto afectado, que parece poco probable, tendría un impacto insignificante en las empresas en conjunto, en especial si la demanda se reorienta por lo menos en parte hacia el calzado con un precio más alto, con un más alto margen en términos absolutos.

- (132) En cuanto a los supermercados no especializados u otros almacenes no especializados, teniendo en cuenta el grado más limitado en que sus ventas se basan en el producto afectado, su situación ni siquiera debe verse afectada por la imposición de medidas en el caso de la evolución de mercado prevista anteriormente.

(133) Se examinó la situación de los importadores que suministraban a estos canales no especializados de distribución puesto que la porción de su volumen de negocios basada en productos importados de los países concernidos era significativa. Estas empresas suelen dirigirse con una estructura muy limitada y flexible que les permite vender solamente cuando el margen comercial que prevén cubre los costes contraídos. Su conocimiento del mercado y su capacidad de diseñar y vender no son afectadas por el país de origen de las mercancías. Las medidas antidumping tendrán un impacto en la distribución de calzado en conjunto por lo que estos importadores podrán beneficiarse de cualquier situación del mercado y continuar suministrando a sus clientes importaciones chinas, indonesias o tailandesas, o cualesquiera productos no objeto de dumping, así como los de producción comunitaria.

(134) En conclusión, no pudo establecerse que la imposición de medidas antidumping sobre el calzado afectado podría afectar perceptiblemente a la situación financiera de la cadena de distribución de calzado en conjunto o a una parte de ella.

4. Conclusión referente al interés comunitario

(135) Examinados todos los intereses implicados se considera que existen razones positivas para tomar medidas y que no hay razones que obliguen a no adoptar medidas contra las importaciones objeto de dumping en cuestión. Efectivamente, dejar a la industria de la Comunidad sin la protección adecuada contra el dumping perjudicial vendría a añadirse a las dificultades de esta industria y podría llevar a su desaparición o a su relocalización fuera de la Comunidad. Se puede considerar que de ninguna manera el aumento de precios limitado para los consumidores resultante de la imposición de medidas antidumping es de la misma magnitud que el coste de la desaparición total de una industria de la Comunidad importante.

Finalmente, teniendo en cuenta, entre otras cosas, el tiempo que ha transcurrido desde la realización de la investigación sobre el dumping y el perjuicio, se considera apropiado que los derechos antidumping definitivos sobre las importaciones del producto afectado se impongan directamente, es decir, sin recurrir al paso intermedio de establecimiento de derechos provisionales.

H. DERECHO DEFINITIVO

1. Aplicación simultánea de medidas antidumping y restricciones cuantitativas

a) Aspectos legales

(136) Ciertas partes interesadas adujeron que no debe imponerse ninguna medida antidumping sobre las importaciones de los productos sujetos a la actual investigación originarios de China puesto que están ya sujetos a una cuota cuantitativa a escala comunitaria impuesta por el Reglamento (CE) nº

519/94 del Consejo ⁽¹⁾, es decir, durante el período de investigación.

(137) Las instituciones comunitarias no pueden suscribir este punto de vista que, consideran, está basado en una interpretación incorrecta del análisis razonado del Reglamento (CE) nº 519/94. Ese Reglamento introdujo un nuevo régimen comercial que llevó a la abolición de unas 4 617 restricciones nacionales previstas bajo el régimen previo respecto a países sin economía de mercado, casi todos ellos concernientes a la República Popular de China. Estas restricciones fueron reemplazadas por cupos comunitarios para siete productos chinos y por vigilancia comunitaria para otros 26 productos.

En conjunto, estas cuotas autónomas, restringidas a pocos productos particularmente sensibles, no pueden considerarse como excepción a un cierto régimen comercial liberal hipotético con China sino que son parte de los medios de lograr el objetivo de un régimen comercial más liberal y, sobre todo, más uniforme con la República Popular de China, mientras cualquier acción conforme al Reglamento de base se dirige contra el dumping perjudicial.

Por consiguiente, el perjuicio que la imposición de medidas antidumping intentaría remediar no se ha tratado mediante ningún otro instrumento de defensa comercial. Por lo tanto, tras una investigación antidumping que ha mostrado que las medidas son pertinentes con objeto de remediar el dumping perjudicial, la imposición de tales medidas puede considerarse, con independencia de la existencia de cualquier restricción cuantitativa que pueda ser aplicable los productos en cuestión. Esta conclusión tenía sin embargo que someterse a un análisis ulterior, desde un punto de vista económico.

b) Aspectos económicos (impacto de las cuotas en la evolución de la importación)

(138) Los datos disponibles cuando se establecieron las conclusiones preliminares (restringidas a 1995) mostraban que, después del fin del período de investigación, el volumen de importación de China había disminuido perceptiblemente, mientras que los precios parecían aumentar.

Estas circunstancias se consideraron como suficientemente excepcionales para llevar a un examen adicional, sobre la base de los más recientes datos disponibles, de las tendencias de las importaciones que ocurrieron después del período de investigación. Durante el tiempo necesario para llevar a cabo este examen adicional se consideró apropiado no imponer medidas provisionales.

⁽¹⁾ DO L 67 de 10. 3. 1994, p. 89.

- (139) Para examinar las tendencias de importación para el producto afectado en los dos años tras la imposición de la cuota, se consideraron algunos puntos metodológicos:

Primero, puesto que la cuota se asigna sobre una base anual y durante años civiles, las estimaciones sobre la base de los datos parciales correspondientes solamente a algunos meses de 1996 fueron considerados insuficientemente exactos. Por consiguiente, el análisis detallado más abajo se llevó a cabo sobre la base de datos para todo el año referentes tanto a 1995 como a 1996 y pudo solamente acabarse cuando tales datos estuvieron disponibles para 1996.

En segundo lugar, el Reglamento (CE) n° 519/94, según fue modificado, impuso al mismo tiempo restricciones cuantitativas a cierto calzado incluido en las mismas subpartidas de la nomenclatura que el afectado por el presente procedimiento pero excluyendo de dichas restricciones el de «tecnología especial» que se vende, por definición, al menos a 9 ecus (originariamente 12 ecus) por par a nivel cif. Según lo explicado en el considerando 15, también se excluyó de la presente investigación antidumping el calzado previsto para el mismo uso y con las mismas características del de tecnología especial, independientemente de su precio.

- (140) Para los años 1995 y 1996 el calzado de tecnología especial se excluyó de las importaciones totales recogidas bajo los códigos NC afectados, sobre la base de datos TARIC, para establecer los volúmenes y valores de importación para el producto afectado. A falta de estadísticas completas de la base de datos TARIC antes de 1995, las correcciones se hicieron para los años previos, tomando ese año como referencia. Al comparar las cifras referentes a las importaciones de China en 1995 y 1996 con las de años anteriores a la imposición de la cuota, dos conclusiones pueden extraerse:

Según lo previsto, la cuota tuvo un impacto obvio en los volúmenes de importación de China, que disminuyó sobre todo entre 1994 y 1995, desde 28,6 a 16,1 millones de pares. Más detalladamente, los volúmenes de importación disminuyeron para las cuatro categorías del producto afectado, correspondientes a los cuatro códigos NC, entre 1994 y 1995. Sin embargo, los volúmenes importados aumentaron de nuevo entre 1995 y 1996, donde alcanzaron 19,1 millones de pares.

Además, y más perceptiblemente en el contexto de un procedimiento antidumping, no se constató que los precios no habían aumentado como consecuencia de la puesta en práctica de la cuota. Aunque se pudiera esperar que los precios aumentaran paralelamente a la disminución de los volúmenes de importación impuestos por la cuota, tal

cosa no sucedió. Efectivamente, el precio de importación medio fue estable desde la imposición de la cuota, pasando de 5,75 ecus por par en 1993, año máximo para los volúmenes, a 5,69 ecus en 1996. Para ninguna de las cuatro categorías afectadas pudo observarse un cambio en la tendencia del precio de importación de China. Debe también considerarse que, de los países exportadores concernidos, los niveles de precios chinos son, con mucho, los más bajos.

- (141) En los cuatro códigos NC analizados no pudo establecerse tampoco que un cambio progresivo a calzado con tecnología especial, que se excluyó de la investigación y se valoró altamente, hubiese tenido lugar, lo que podía haber explicado el estancamiento del precio de importación para los productos restantes. Efectivamente, la proporción de calzado de tecnología especial en las importaciones totales de los códigos afectados fue estable entre 1995 y 1996 tanto en volumen como en valor.
- (142) En cuanto a Tailandia e Indonesia, no pudo establecerse ningún cambio significativo en las tendencias globales de sus importaciones y en las condiciones competitivas en el mercado que contradijesen las conclusiones detalladas en los considerandos 78 a 87.
- (143) Habida cuenta de lo dicho previamente, se ha concluido que el impacto en las tendencias de importación de las restricciones cuantitativas aplicables a las importaciones del calzado en cuestión originario de China no puede justificar una reconsideración global de la conclusión de que, en el presente caso, las medidas antidumping son pertinentes. Sin embargo, según lo explicado más adelante, se considera apropiado que, para la determinación de la forma de las medidas, se tengan en cuenta las tendencias arriba descritas.

2. Nivel de eliminación del perjuicio

a) Metodología

- (144) De conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, se llevó a cabo un examen con objeto de determinar el nivel del derecho que sería adecuado para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad como consecuencia del dumping.

Por consiguiente, se consideró que el precio de exportación de las importaciones objeto de dumping debería aumentarse a un nivel de precios no perjudicial que correspondiese al coste de producción de la industria de la Comunidad y a un beneficio razonable (en lo sucesivo denominado «el precio no perjudicial»).

En cuanto al coste de producción, se consideró apropiado tomar como referencia el coste de producción de los productores comunitarios de la muestra de verificación. En cuanto al margen de beneficio, se consideró que un margen del 7 % sobre el volumen de negocios podía considerarse como mínimo apropiado, teniendo en cuenta la necesidad de la inversión a largo plazo y, más particularmente, de la cantidad que la propia industria de la Comunidad pudo mantener como mínimo durante el período examinado de cuatro años (1991-1994), a expensas de su cuota de mercado.

- (145) Según lo explicado en el considerando 16, en el principio de la investigación se consideró apropiado dividir el producto en cuestión en categorías, y llevar a cabo comparaciones de precios sobre la base de estas categorías. Sin embargo, según lo mencionado en el considerando 84, durante el curso de la investigación parecía que, en cuanto a los productores/exportadores que cooperaron, podía lograrse una mayor certeza en la adaptación del producto utilizando un desglose más detallado del producto. Con este fin los modelos más exportados de los productores/exportadores chinos e indonesios de las muestras y los modelos más exportados de los productores/exportadores tailandeses de cooperación se seleccionaron y separaron en 17 familias de calzado.

Para calcular el margen de eliminación del perjuicio, el precio de importación cif, ajustado a niveles despachados de aduana, entregado a cliente, se comparó al precio no perjudicial de los productores comunitarios en la misma fase comercial. Dado el alto nivel de falta de cooperación de los tres países concernidos, este cálculo se llevó a cabo para cada categoría particular y, solamente para los productores/exportadores que cooperaron, para cada familia siempre que la mayor precisión les confiriera un beneficio por su cooperación. Debería considerarse que los precios de importación se ajustaron al nivel despachado de aduana, entregado a cliente, utilizando la metodología de ajuste utilizada para la evaluación de la subcotización, conforme a lo establecido en el considerando 85.

b) República Popular de China

- (146) Puesto que el margen de dumping establecido para Grosby (China) Ltd era insignificante (1,3 %) y debe resultar por ello en un derecho antidumping definitivo para esta empresa del 0 %, no se llevó a cabo ningún cálculo del nivel de eliminación del perjuicio para Grosby (China) Ltd.
- (147) En cuanto a otras exportaciones de China, se constató que el margen residual de eliminación del perjuicio era del 46 %, que es más bajo que el margen de dumping establecido y debe por lo tanto, de conformidad con el apartado 4 del artículo

9 del Reglamento de base, constituir la base para el derecho antidumping definitivo para las demás importaciones originarias de la República Popular de China.

c) Indonesia

- (148) Se constató que los márgenes individuales de eliminación del perjuicio para los productores/exportadores que cooperaron en la muestra para Indonesia, expresados como porcentaje del precio cif, iban del 0 % hasta un 99,5 %, con una media que debía aplicarse a los productores/exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra del 33,6 %.

Para los productores/exportadores de la muestra se constató que estos márgenes eran, en todos los casos excepto dos (PT Golden Adishoes y PT Indosepamas Anggun/PT Primashoes Ciptakreasi), más altos que los márgenes de dumping respectivos establecidos. De conformidad con el apartado 4 del artículo 9 del Reglamento de base, el nivel del derecho antidumping definitivo para todos los productores/exportadores indonesios que cooperaron debería por lo tanto basarse en los márgenes de dumping establecidos, a excepción de:

— PT Golden Adishoes, cuyo margen de eliminación de perjuicio, más bajo que su margen de dumping, se constató que era nulo y debe resultar en un derecho antidumping definitivo para esta empresa del 0 %,

y

— PT Indosepamas Anggun/PT Primashoes Ciptakreasi, cuyo margen común de eliminación de perjuicio (el 2,6 %) era más bajo que su margen de dumping y debe constituir de esta manera la base para el derecho antidumping definitivo aplicable a ambos productores/exportadores según lo explicado en el considerando 24.

- (149) Por lo que se refiere al productor/exportador mencionado en el considerando 31 (PT Kingherlindo) para el cual hubo que aplicar los datos disponibles, también fue considerado en este contexto que habría que distinguir la cooperación parcial que había mostrado de la falta de cooperación total de los productores de Indonesia que ni contestaron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer. Sin embargo, puesto que un cálculo basado en la misma metodología que utilizada para los cálculos de dumping (véase el considerando 40) habría supuesto un margen de eliminación de perjuicio aplicable a la empresa del 26,9 %, es decir, más alto que el constatado para los productores/exportadores que no cooperaron, se consideró apropiado modificar el margen de eliminación de perjuicio de PT Kingherlindo en el margen residual de eliminación del perjuicio, que, según lo explicado en el siguiente considerando, ascendió a un 20,3 %.

(150) Se constató que el margen de eliminación del perjuicio para los productores/exportadores que no cooperaron en Indonesia era del 20,3 % y por lo tanto más bajo que el margen de dumping residual del 50 % establecido para este país. Por consiguiente, el derecho antidumping residual para las importaciones originarias de Indonesia debería establecerse sobre la base de este margen de eliminación del perjuicio.

d) *Tailandia*

(151) Puesto que el margen de dumping establecido para los tres productores/exportadores tailandeses que cooperaron (o sea, CK Shoes y PSR Footwear/Bangkok Rubber Company) se constató que no era nulo ni insignificante y debe resultar en un derecho antidumping definitivo para estos productores/exportadores del 0 %, no se llevó a cabo ningún cálculo del nivel de eliminación del perjuicio para los productores/exportadores concernidos.

(152) Para los productores/exportadores tailandeses que no cooperaron se constató que el margen de eliminación del perjuicio era el 24,7%, es decir, más bajo que el margen de dumping residual del 50 % establecido para este país. Por consiguiente, el derecho antidumping residual para las importaciones originarias de Tailandia debería establecerse sobre la base de este margen de eliminación del perjuicio.

3. Forma de los derechos definitivos

(153) Sobre la base del análisis detallado en los considerandos 138 a 143, parece que mientras que la imposición de la cuota tuvo el efecto deseado y obvió de la limitación de los volúmenes de importación del producto afectado originario de la República Popular de China y por lo tanto de los volúmenes acumulados originarios de los tres países concernidos, no tuvo ningún efecto aparente en los precios de las importaciones en cuestión, que se puede por lo tanto suponer que siguen siendo perjudiciales. Este efecto surge principalmente de la concentración de las importaciones en la gama media y baja.

(154) En estas circunstancias, se consideró que un derecho *ad valorem* afectaría desproporcionadamente al calzado relativamente caro, con un menor efecto en el sector bajo-medio. Contrariamente, un derecho variable, basado en un precio mínimo, precisamente atacaría el elemento perjudicial del precio no resuelto por la cuota. Por consiguiente, se considera que el derecho antidumping definitivo adoptará la forma de un derecho variable basado en un precio mínimo.

Tal medida efectivamente fomentará aumentos de precios para la mayor parte de las importaciones, que están concentradas en el segmento bajo y bajo-medio. El aumento de precios esperado tendrá lugar de esta manera en la gama de productos más afectada por las importaciones objeto de dumping,

mientras que al mismo tiempo minimizará el efecto en el precio de las importaciones perjudiciales de calzado más sofisticado, mucho menos perjudiciales. Por lo tanto, mientras que la cuota ha creado obviamente una red de seguridad contra oleadas súbitas y potencialmente perjudiciales de importaciones del producto afectado, un derecho variable parece ser particularmente apropiado como red de seguridad complementaria contra los precios perjudiciales de estas importaciones.

(155) En cuanto al nivel del precio mínimo, se tuvieron en cuenta las consideraciones siguientes:

Por el lado de la industria comunitaria se consideró que los efectos de las medidas propuestas deben permitir igualar el precio de importación medio, cuando se ajusta al nivel entregado en almacén del importador (de conformidad con la metodología presentada en el considerando 85), al precio no perjudicial medio establecido para el cálculo del nivel de eliminación de perjuicio para el producto afectado según lo explicado en los considerandos 144 y 145, que ascendió, sobre una base media ponderada para las cuatro categorías afectadas, a 9,6 ecus por par entregado.

(156) Por lo que se refiere a los productos importados y a su desglose de precios, la información de Eurostat sobre volúmenes de importación y precios medios se analizó minuciosamente habida cuenta de los datos relativos a transacciones individuales de exportación proporcionados por los productores/exportadores y los importadores que cooperaron. Sobre esta base se estableció que, poniendo el precio mínimo en 5,7 ecus por par sobre una base cif, se cambiaría el desglose de precios de las importaciones con el efecto de que el precio de importación medio previsible para los productos originarios de China sería de 7,5 ecus por par a nivel cif, equivalente al precio no perjudicial de 9,6 ecus por par a un entregado en almacén del importador.

Efectivamente, tanto en volumen como en términos de valor, la mayoría de las importaciones totales y una parte de las importaciones de cada categoría tuvieron lugar bajo el precio mínimo propuesto. Se espera que de esta manera el aumento del precio de estas importaciones predominantes que resultan de la imposición del derecho variable tenga una influencia fuerte en el precio de importación medio previsible. Para hacer este análisis se tuvo cuidado de asegurarse de que el efecto de las cuotas en los volúmenes de importación, según lo presentado en el considerando 140, se refleje de una manera apropiada.

(157) Los datos disponibles en relación con los productos originarios de Indonesia y Tailandia estaban también para ciertas categorías limitados para poder ser considerados como representativos de las importaciones totales procedentes de estos países. Sin embargo, las conclusiones generales presentadas en el considerando anterior podrían

confirmarse con el efecto de que algunas importaciones originarias de estos países de hecho tuvieron lugar durante el período de investigación por debajo del nivel previsto para el precio mínimo. Podría también confirmarse que la determinación del precio mínimo en 5,7 ecus por par para Indonesia y Tailandia, conforme a las conclusiones de los considerandos 150 y 152, garantizaría que las importaciones se hagan, por término medio, a niveles de precios no perjudiciales.

- (158) Por lo que se refiere a los productores/exportadores para quienes los tipos de derecho individuales estaban previstos, se considera que el derecho aplicable debería estar basado en el precio mínimo, si tal derecho es más bajo que el resultante de su tipo de derecho *ad valorem* individual.

Para todos los productores/exportadores para quienes se estableció un margen de dumping de menos del 2 %, es decir, insignificante, ningún derecho se aplicará de conformidad con el apartado 3 del artículo 9 del Reglamento de base.

- (159) Tras la comunicación final ciertas partes interesadas, oponiéndose al mismo tiempo a cualquier medida, cuestionaron la conveniencia de un derecho basado en un solo precio mínimo aplicable a las cuatro categorías de calzado afectadas y alegaron que, para reflejar las diferencias de precio, deberían fijarse por lo menos dos precios mínimos, uno para la categoría de calzado con parte superior de plástico y otro para las tres categorías de calzado con parte superior de cuero. Contrariamente, al conocer esta alegación otras partes interesadas se opusieron de antemano a ningún desglose principalmente porque traería consigo un aumento del precio mínimo aplicable al calzado con parte superior de cuero.

- (160) No puede negarse a este respecto que los precios de importación medios relativos al calzado con parte superior de plástico son más bajos que los del calzado con parte superior de cuero. Sin embargo, debe subrayarse que las importaciones de ambos tipos también se extienden sobre gamas de precio amplias y coincidentes. Por otra parte, son un producto similar y está a menudo más allá de la capacidad de percepción del consumidor distinguir el material plástico del cuero. En este contexto puede esperarse que la medida tendrá un impacto muy limitado en la jerarquía usual de precios entre las cuatro categorías de calzado afectadas. Por lo tanto se considera que un derecho variable basado en un solo precio mínimo constituye una manera apropiada y razonable de obtener el aumento del precio medio esperado para todas las categorías de calzado afectadas.

- (161) Los representantes de la industria de la Comunidad denunciante expresaron el interés por el efecto corrector que se puede esperar de un derecho antidumping basado en un precio mínimo en el caso de importaciones de una gama de precios ancha y

pidieron en consecuencia que se considerase un derecho *ad valorem*.

- (162) El Consejo no puede estar de acuerdo y confirmar que las diversas consideraciones detalladas en los considerandos 153 a 157 deberían tener una influencia en la forma de las medidas y debidamente se tendrán en cuenta por la creación de un derecho antidumping variable basado en un precio mínimo. Tal medida efectivamente no llevará a la percepción automática de derechos sino que debería sin embargo resultar, para las importaciones originarias de los tres países concernidos, en aumentos del precio medio que son coherentes con las conclusiones de los cálculos del nivel de eliminación del perjuicio.

- (163) El derecho antidumping definitivo debería por lo tanto calcularse del modo siguiente:

a) República Popular de China: para todos los productores/exportadores, a excepción de Grosby (China) Ltd, para el cual un margen de dumping insignificante se constató, el derecho debería ser igual a la diferencia entre el precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, por par.

b) Indonesia: para todos los productores/exportadores, a excepción de PT Golden Adishoes, cuyas exportaciones se constató que se habían vendido a precios por encima del nivel de eliminación del perjuicio, el derecho debería ser igual a la diferencia entre el precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, por par.

Para los siguientes productores/exportadores indonesios que cooperaron, el derecho debería ser igual a los siguientes índices o a la diferencia entre el precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, por par, de ambos el más bajo:

PT Emperor Footwear	2,0 %
PT Indosepamas Anggun	2,6 %
PT Primashoes Ciptakreasi	2,6 %
PT Dragon	5,9 %
PT Fortune Mate	14,9 %
PT Bosaeng Jaya	12,3 %
PT Karet Murni Jelita	12,3 %
PT Koryo International	12,3 %
PT Lintas Adhikrida	12,3 %
PT Universal Wisesa	12,3 %
PT Volmacarol	12,3 %
PT Kingherlindo	20,3 %

c) Tailandia: para todos los productores/exportadores, a excepción de Bangkok Rubber, CK Shoes y PSR Footwear, para los cuales o no se constató margen de dumping o era insignificante, el derecho debería ser igual a la diferencia entre el precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad, no despachado de aduana, por par.

del derecho (el 12,3 %) aplicable, como alternativa al derecho variable, a los últimos productores/exportadores como aplicable a cualesquiera nuevos productores exportadores que de otro modo tuvieran derecho a una reconsideración de conformidad con el apartado 4 del artículo 11,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

I. NUEVOS PRODUCTORES EXPORTADORES

Artículo 1

(164) De conformidad con el apartado 4 del artículo 11 del Reglamento de base, la reconsideración de un nuevo exportador para determinar márgenes de dumping individuales no puede iniciarse en este procedimiento por lo que se refiere a Indonesia puesto que el muestreo se utilizó en la investigación original. Sin embargo, para asegurar la igualdad de trato entre cualquier nuevo productor exportador y los productores/exportadores que cooperan en esta investigación pero no fueron seleccionados en la muestra, se considera que debe aplicarse la media ponderada, *ad valorem* del tipo

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones del calzado clasificado en los códigos NC ex 6402 99 98 (código TARIC 6402 99 98 * 90), ex 6403 99 93 (código TARIC 6403 99 93 * 90), ex 6403 99 96 (código TARIC 6403 99 96 * 90) y ex 6403 99 98 (código TARIC 6403 99 98 * 90), originarias de la República Popular de China, de Indonesia y de Tailandia, excepto por lo que se refiere al calzado descrito en el apartado 3.

2. El derecho antidumping definitivo será:

País	Productos manufacturados por	Derecho variable o <i>ad valorem</i>	Códigos TARIC adicionales
República Popular de China	Todos los productores/exportadores	igual a la diferencia entre un precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad por par, no despachado de aduana	8900
	<i>a excepción de:</i> Grosby (China) Limited	0 %	8759
Indonesia	Todos los productores/exportadores	igual a la diferencia entre un precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad por par, no despachado de aduana	8900
	<i>a excepción de:</i> PT Golden Adishoes	0 %	8759
	y de los productores/exportadores siguientes:	igual a los siguientes tipos o a la diferencia entre un precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad por par, no despachado de aduana, de ambos el más bajo:	
	PT Emperor Footwear	2,0 %	8760
	PT Indosepamas Anggun	2,6 %	8761
PT Primashoes Ciptakreasi	2,6 %	8761	
PT Dragon	5,9 %	8763	

País	Productos manufacturados por	Derecho variable o <i>ad valorem</i>	Códigos TARIC adicionales
	PT Fortune Mate	14,9 %	8764
	PT Bosaeng Jaya	12,3 %	8765
	PT Karet Murni Jelita	12,3 %	8765
	PT Koryo International	12,3 %	8765
	PT Lintas Adhikrida	12,3 %	8765
	PT Universal Wisesa	12,3 %	8765
	PT Volmacarol	12,3 %	8765
	PT Kingherlindo	20,3 %	8762
Tailandia	Todos los productores/exportadores	igual a la diferencia entre un precio mínimo de 5,7 ecus por par y el precio neto franco en frontera de la Comunidad por par, no despachado de aduana	8900
	<i>a excepción de:</i>		
	Bangkok Rubber	0 %	8766
	CK Shoes	0 %	8766
	PSR Footwear	0 %	8766

3. El derecho no se aplicará al calzado para uso en actividades deportivas, con piso simple o de varias capas moldeado no inyectado, manufacturado con materiales sintéticos especialmente diseñados para absorber el impacto de movimientos verticales o laterales y con características técnicas tales como cojines herméticos que contienen gases o fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan el impacto o materiales tales como polímeros de baja densidad (códigos TARIC 6402 99 98 * 11 y 6402 99 98 * 19, 6403 99 93 * 11 y 6403 99 93 * 19, 6403 99 96 * 11 y 6403 99 96 * 19 y 6403 99 98 * 11 y 6403 99 98 * 19).

4. En caso de que cualquier parte indonesia proporcione suficientes pruebas a la Comisión de que no exportó a la Comunidad las mercancías descritas en el apartado 1 durante el período de investigación, que no está vinculada a ningún exportador o productor sujeto a las medidas impuestas por el presente Reglamento y que ha exportado las mercancías afectadas a la Comunidad después del período de investigación, o que tiene una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Comunidad, el Consejo, por mayoría simple, en base a una propuesta presentada por la Comisión y previa consulta al Comité consultivo, podrá modificar el apartado 2 atribuyendo a dicha parte, como alternativa al derecho variable, el tipo del derecho *ad valorem* aplicable a los productores-exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra, es decir, el 12,3 %.

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

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*.

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

Hecho en Bruselas, el 23 de febrero de 1998.

Por el Consejo

El Presidente

R. COOK
