

REGLAMENTO (CE) N° 553/2006 DE LA COMISIÓN**de 23 de marzo de 2006****por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero procedentes de la República Popular China y de Vietnam**

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 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 («el Reglamento de base») ⁽¹⁾, y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO**1.1. Inicio del procedimiento**

- (1) El 7 de julio de 2005, la Comisión comunicó mediante un anuncio («el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾, el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Comunidad de determinado calzado con parte superior de cuero originarias de la República Popular China y de Vietnam.
- (2) El procedimiento se inició como consecuencia de una denuncia presentada el 30 de mayo de 2005 por la Confederación Europea de la Industria del Calzado (CEC) en nombre de productores que representaban una proporción importante, en este caso más del 40 %, de la producción comunitaria total de determinado calzado con parte superior de cuero.

1.2. Partes interesadas e inspecciones *in situ*

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los productores exportadores de la República Popular China y de Vietnam, a los importadores y operadores comerciales notoriamente afectados, así como a los representantes de los países exportadores afectados y los productores de la Comunidad denunciantes y sus asociaciones. Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Ante el elevado número de productores exportadores chinos y vietnamitas y de productores comunitarios, en el anuncio de inicio se previó utilizar el muestreo para determinar la existencia de dumping y perjuicio, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Se ha de observar que no se aplicó muestreo a los importadores y los operadores comerciales de la Comunidad, a los cuales se les pidió que cooperasen.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ DO C 166 de 7.7.2005, p. 14.

- (5) Para que los productores exportadores de la República Popular China y de Vietnam tuvieran la oportunidad de presentar una solicitud de concesión del régimen de economía de mercado o del trato individual si así lo deseaban, la Comisión envió los formularios correspondientes a los productores exportadores notoriamente afectados y a las autoridades de los dos países afectados.
- (6) La Comisión envió cuestionarios a los diez productores comunitarios seleccionados en la muestra, a los productores exportadores de las muestras seleccionadas para los países afectados, a todos los importadores notoriamente afectados y a todos los importadores que se habían dado a conocer dentro de los plazos fijados en el anuncio de inicio. Además, se enviaron cuestionarios a las asociaciones nacionales de calzado de los Estados miembros de la Comunidad en los que se concentraban las empresas fabricantes a fin de obtener información general sobre el desarrollo de su situación, y a una asociación de consumidores.
- (7) Se recibieron respuestas al cuestionario de 12 de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra, mientras que otro de ellos decidió no seguir cooperando; de cuatro productores exportadores chinos que solicitaban un examen individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base; de los ocho productores exportadores vietnamitas incluidos en la muestra, y de otros cuatro productores exportadores vietnamitas que solicitaban un examen individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Se recibieron respuestas también de los diez productores comunitarios incluidos en la muestra y de 39 importadores no vinculados a ningún productor exportador. También facilitaron información tres asociaciones de importadores.
- (8) La Comisión buscó y verificó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Comunidad. Se realizaron las siguientes inspecciones *in situ*:

a) Productores comunitarios

Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de los diez productores comunitarios incluidos en la muestra, ubicados en cinco Estados miembros diferentes. Los productores comunitarios incluidos en la muestra y otros que también cooperaron solicitaron, en virtud de lo dispuesto en el artículo 19 del Reglamento de base, que se mantuviese la confidencialidad sobre su identidad. Alegaron que la revelación de su identidad podría exponerlos a efectos adversos significativos.

En efecto, algunos productores comunitarios denunciante abastecen a clientes de la Comunidad que también adquieren sus productos en la República Popular China y en Vietnam y que, por lo tanto, se benefician directamente de estas importaciones. En consecuencia, estos denunciante se encuentran en una posición delicada, ya que a algunos de sus clientes podría no convenirles que ellos presentasen o apoyasen una denuncia contra un presunto dumping. Por estas razones consideraron que algunos de sus clientes podrían tomar represalias que podrían acarrear incluso la terminación de su relación comercial. Se accedió a su solicitud ya que estaba suficientemente justificada.

Los representantes de determinados productores exportadores y un importador no vinculado alegaron que no podían ejercer adecuadamente su derecho de defensa porque no se había revelado la identidad de los denunciante. Adujeron que, en tales circunstancias, no podían comprobar la situación de los denunciante. Sin embargo, se había facilitado el volumen de producción individual de cada denunciante para inspección por las partes interesadas, con lo cual, aunque el nombre de esas empresas se omitiese, su situación podía verificarse. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

b) Importadores no vinculados en la Comunidad

- Adidas Salomon AG, Alemania.
- C&J Clark International Limited, Reino Unido.
- George Clothing Ltd., Reino Unido.
- Nike European Operations BV, Países Bajos.
- Puma AG Rudolf Dassler Sport, Alemania.
- Timberland Europe BV, Países Bajos.

c) Productores exportadores de la República Popular China

- Apache Footwear Ltd («APE I»).
- Apache Footwear II Ltd («APE II»).
- FED International Corp. («FED»).
- FuGuiNiao Shoes Development Co. Ltd («FS»).
- Golden Step Industrial Co. Ltd («GS»).
- Growth-Link Overseas Co. Ltd («GLO»).
- Heng Tai Hong Wei Shoes Co. Ltd («Heng Tai»).
- Laikong Footwear Co. Ltd («Laikong»).
- Laitin Footwear Co. Ltd («Laitin»).
- Poong Won Chehwa Co. Ltd («PWC»).
- Sun Sang Kong Yuen Shoes FTY (Hui Yang) Co. Ltd («SSKY»).
- Yue Yuen Group («Yue Yuen»).

d) Productores exportadores de Vietnam

- Pou Yuen Vietnam Enterprise Ltd Yuen Yuen.
- Pou Chen Vietnam Enterprise Ltd Yuen Yuen.
- Taekwang Vina Industrial Co. Ltd.
- Haiphong Leather Products and Footwear Company.
- Company n° 32.
- Dona Biti's IMEX Corp. Pte. Ltd.
- Binh Tien Imex Corp. Pte. Ltd.
- Kai Nan Joint Venture Co. Ltd.

Puesto que era necesario determinar un valor normal para los productores exportadores de la República Popular China y de Vietnam a los que no se concediera el trato de economía de mercado, se llevó a cabo una inspección para determinar el valor normal con arreglo a los datos de un país análogo, Brasil en este caso, en las instalaciones de las siguientes empresas:

- Bison Indústria de Calçados Ltda,
- Calçados Azaleia SA,
- H. Bettarello Curtidora e Calçados Ltda.

1.3. Período de investigación

- (9) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2004 y el 31 de marzo de 2005 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio cubrió desde el 1 de enero de 2001 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Consideraciones generales

- (10) El producto objeto de la investigación es el calzado con la parte superior de cuero natural o regenerado («calzado con la parte superior de cuero»), con excepción de:
- el calzado de deporte a efectos de lo dispuesto en la nota de subpartida 1 del capítulo 64 de la nomenclatura aduanera, es decir: i) el calzado concebido para la práctica de una actividad deportiva y que esté o pueda estar provisto de clavos, tacos (tapones), sujetadores, tiras o dispositivos similares, y ii) el calzado para patinar, esquiar, para la práctica de *snowboard* (tabla para nieve), lucha, boxeo o ciclismo,
 - pantuflas y demás calzado de casa,
 - calzado con puntera de protección.
- (11) Por lo tanto, la definición del producto incluye principalmente sandalias, botas, calzado urbano y zapatos de ciudad.
- i) Calzado deportivo de tecnología especial
- (12) Varios productores exportadores e importadores alegaron que determinados tipos específicos de calzado deportivo, que no eran los mencionados, debían excluirse también de la definición del producto. Esta alegación se basaba en el argumento de que, en razón de sus características específicas, no podía considerarse que ese tipo de calzado y los demás tipos de calzado con parte superior de cuero constituyeran un solo producto.
- (13) Más en concreto, esta alegación se refiere al calzado concebido para su utilización en actividades deportivas y fabricado con tecnología especial (conocido en inglés como *Special Technology Athletic Footwear*, «STAF»). En este contexto, debe entenderse que el calzado concebido para su utilización en actividades deportivas se refiere al calzado de tenis, de baloncesto, de gimnasia, de entrenamiento y demás calzados similares. El calzado en cuestión (es decir, calzado deportivo de tecnología especial) está clasificado actualmente en los códigos NC: ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98. Las alegaciones relativas al calzado deportivo de tecnología especial se han analizado detalladamente. En primer lugar, se estableció que se trata de un tipo de calzado muy sofisticado que tiene unas características técnicas distintivas y que está específicamente concebido para su utilización en actividades deportivas. Estas características incluyen principalmente una suela exterior compleja destinada a proteger parte del talón y la parte anterior del pie del atleta y otra suela intermedia con elementos especiales de amortiguación o estabilización que proporcionan absorción de los choques o control del movimiento. Estas características son esenciales para incrementar el rendimiento y evitar las lesiones cuando se practican actividades deportivas.

- (14) La incorporación de estas características implica la asunción de costes significativos de investigación y desarrollo por lo que respecta al diseño, al empleo de materiales especiales y a la realización de pruebas *in situ*. Debido a estos costes adicionales, el precio de importación del calzado deportivo de tecnología especial suele ser superior al de otros tipos de calzado.
- (15) En segundo lugar, la investigación ha revelado que el calzado deportivo de tecnología especial es diferente a otros tipos de calzado porque i) en general se vende a través de canales de venta diferentes, ii) suele tener un uso final y una valoración de los consumidores diferentes, y iii) las importaciones de calzado deportivo de tecnología especial han evolucionado de manera distinta a la de las importaciones de otros tipos de calzado. Estas diferencias se exponen a continuación con detalle.
- (16) Por lo que respecta a los canales de distribución, el calzado deportivo de tecnología especial se vende en gran medida en tiendas exclusivamente especializadas en equipo deportivo o, en el caso de las grandes cadenas de marca de venta minorista o los grandes almacenes, en expositores o secciones dedicados específicamente a los artículos deportivos. Por otra parte, los demás tipos de calzado se distribuyen principalmente a través de minoristas de calzado, de marca o no, o incluso en supermercados.
- (17) El hecho de que el calzado deportivo de tecnología especial se distribuya a través de canales de venta diferentes indica también que los consumidores lo perciben de manera diferente a otros tipos de calzado. Más precisamente, se considera también que los consumidores de equipo deportivo hacen una clara distinción entre el calzado destinado específicamente a actividades deportivas y otros tipos de calzado, incluidos los tipos de calzado de ocio cuyo aspecto se asemeja al de los zapatos deportivos («calzado de ocio»), aunque no tenga las características del calzado deportivo de tecnología especial. Además, mientras que el calzado deportivo de tecnología especial podría utilizarse diariamente —para usos no deportivos—, al igual que otros tipos de calzado, estos otros tipos de calzado no son ciertamente adecuados para actividades deportivas. Por lo tanto, el grado de intercambiabilidad entre el calzado deportivo de tecnología especial y los demás tipos de calzado es bastante limitado.
- (18) Por otra parte, la investigación puso de manifiesto que las importaciones de calzado deportivo de tecnología especial procedentes de los países afectados habían evolucionado en los últimos años de manera diferente a las de los demás tipos de calzado. En efecto, mientras que el volumen de las importaciones de calzado deportivo de tecnología especial disminuyó incluso en un 5 % entre 2003 y el período de investigación, las importaciones de los demás tipos de calzado aumentaron en más de un 50 % durante el mismo período. Por lo que respecta a la evolución de los precios, la disminución de los precios de importación del calzado deportivo de tecnología especial originario de los países afectados fue claramente menor que la de los precios de los demás tipos de calzado: entre 2003 y el período de investigación, el precio medio del calzado deportivo de tecnología especial disminuyó en un 6 %, mientras que el precio medio de los demás tipos disminuyó en un 12 %. Por último, el precio medio de las importaciones de calzado deportivo de tecnología especial originario de los países afectados durante el período de investigación fue casi un 40 % superior al del precio medio de importación de los demás tipos de calzado.
- (19) Por las razones citadas, a saber, las diferencias en las características físicas y técnicas fundamentales, en los canales de venta, en los usuarios finales y la percepción de los consumidores, se llega a la conclusión provisional de que el calzado deportivo de tecnología especial debe quedar excluido de la definición del producto afectado y, por lo tanto, del ámbito de la presente investigación.
- (20) La industria del calzado de la Comunidad afirmó que las tendencias de la moda en los últimos años habían desempeñado un papel esencial al introducir los zapatos deportivos en el segmento de mercado del calzado de ocio. Alegó también que ambos tipos de calzado se vendían a través de los mismos canales de distribución y que los consumidores con frecuencia compraban y utilizaban calzado deportivo de tecnología especial para fines no deportivos. Por lo tanto, en opinión de la industria de la Comunidad, el calzado deportivo de tecnología especial no debía excluirse de la definición del producto afectado.
- (21) En este aspecto, aunque las tendencias de la moda hayan influido en la elección y las preferencias de los consumidores, desde luego no afectan a las características físicas y técnicas fundamentales de un producto y, por lo tanto, no alteran las conclusiones anteriormente expuestas.

- (22) Se considera también que, si el calzado de ocio se ha vuelto extremadamente popular en los últimos años, esta moda se extiende a los zapatos de ocio en general, y más en concreto a las imitaciones de zapatos deportivos o incluso a los zapatos deportivos que no tienen las características de los de tecnología especial. Aunque en el contexto de esta moda de los zapatos de ocio el calzado deportivo de tecnología especial pueda utilizarse también para un fin diferente de aquél para el que fue concebido, este no deja de ser un fenómeno muy limitado, que, además, no se basa en las características específicas y únicas del calzado deportivo de tecnología especial, sino en el mero hecho de que su aspecto es similar al de los zapatos que imitan a los deportivos.
- (23) De hecho, los datos sobre las importaciones no sustentan la afirmación de que las tendencias de la moda generaron un aumento del consumo de calzado deportivo de tecnología especial en el mercado comunitario. Es más, como se ha mostrado, las importaciones de calzado deportivo de tecnología especial —y por lo tanto el consumo comunitario, ya que este tipo de calzado se produce principalmente en los dos países afectados, mientras que en la Comunidad hay tan sólo una producción muy poco significativa— disminuyeron en los últimos años. Además, la alegación de la industria de la Comunidad se refería a todos los tipos de zapatos deportivos, y no específicamente a los de tecnología especial, que, como se ha explicado, se veían sólo marginalmente afectados por la tendencia general de la moda debido a su parecido con los zapatos que imitan a los deportivos.
- (24) Sin embargo, se reconoce que el calzado deportivo de tecnología especial puede a veces distribuirse también en tiendas minoristas no especializadas en deportes, y que puede haber cierta competencia entre el calzado deportivo de tecnología especial y otros tipos de calzado. Sin embargo, puesto que esto sucede en una escala limitada, no se considera suficiente para alterar las conclusiones expuestas.
- (25) Un Estado miembro se opuso a la exclusión del calzado deportivo de tecnología especial del ámbito del procedimiento porque eso implicaría un riesgo grave de elusión. Este argumento se basa en la alegación de que un simple control físico no basta para distinguir los diferentes tipos de calzado y de que esa distinción sólo puede hacerse mediante el análisis químico de los materiales y pruebas técnicas sobre los componentes mecánicos incorporados en el calzado.
- (26) Si bien no se excluye que, en efecto, un simple control físico no siempre es suficiente para diferenciar entre los tipos, este no puede considerarse un argumento válido para no excluir el calzado deportivo de tecnología especial. De hecho, el que a veces resulte difícil diferenciar físicamente diversos tipos no altera las conclusiones anteriores de que el calzado deportivo de tecnología especial debe considerarse un tipo diferente al demás calzado de cuero. Además, hay muchos otros casos en los que se requiere algo más que un control físico para determinar si un producto debe o no estar incluido en el ámbito de las medidas antidumping vigentes y esto nunca se ha considerado suficiente para no excluir el producto en cuestión del ámbito de las medidas. Por lo tanto, se rechazó la alegación.
- (27) Por último, algunas partes interesadas alegaron que todos los tipos de calzado deportivo, y no sólo el de tecnología especial, debían quedar excluidos del procedimiento. Estas alegaciones se basan en los mismos argumentos que los aducidos para la exclusión del calzado deportivo de tecnología especial. Sin embargo, la investigación reveló que las conclusiones relativas al calzado deportivo de tecnología especial no se aplicaban igualmente a los tipos de calzado que tenían otras características. Se comprobó, en cambio, que las conclusiones extraídas en los dos considerandos precedentes se aplicaban también a esos tipos de calzado, es decir, que no había una línea divisoria clara y que existía una competencia directa entre esos tipos de calzado y los demás. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

ii) Calzado infantil

- (28) A efectos del presente procedimiento, se establece provisionalmente que por calzado infantil se entiende el calzado con plantilla de longitud inferior a 24 cm y con tacón de altura no superior a 3 cm, incluida la tapa. Esos tipos de calzado se clasifican actualmente en los códigos NC: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, 6403 51 11, 6403 51 91, 6403 59 31, 6403 59 91, 6403 91 11, 6403 91 91, 6403 99 31, 6403 99 91 y ex 6405 10 00. La investigación deberá determinar si es necesario modificar esta definición a efectos de las eventuales medidas definitivas.
- (29) Se recuerda que, en un procedimiento relativo a calzado con parte superior de cuero o plástico ⁽³⁾, se consideró que el calzado con plantilla de longitud inferior a 24 cm no estaba incluido en la definición del producto afectado. Esto se debió a que, en razón de sus características específicas, en aquel momento se consideró que el calzado infantil y los demás tipos de calzado con parte superior de cuero no constituían un solo producto. La Comisión, por lo tanto, en el proceso de la presente investigación, examinó si ese calzado está incluido en la definición del producto afectado o si merece una investigación por separado.
- (30) En primer lugar, es cierto que existen determinadas diferencias técnicas y físicas entre los zapatos para niños y los demás tipos de zapatos. Debido a su pequeño tamaño, el proceso de fabricación es considerablemente diferente; se necesitan unas destrezas específicas para producir un calzado más pequeño que sea apropiado para las características físicas especiales de los pies de un niño, en especial durante la fase de desarrollo musculoesquelético de los primeros años.
- (31) En segundo lugar, los zapatos para niños suelen venderse a través de canales de venta diferentes a los del demás calzado, lo cual indica también que los consumidores pueden percibir los zapatos para niños de manera diferente a otros tipos de calzado. Más en concreto, se considera que, por regla general, los consumidores de zapatos para niños distinguen claramente entre el calzado diseñado específicamente para niños y otros tipos de calzado. Además, en comparación con los zapatos para adultos, parece que el mercado de los zapatos para niños obedece menos a las tendencias de la moda y otras consideraciones similares; parece que se hace mayor hincapié, en cambio, en la calidad y el precio. Otro elemento que influye sin duda en la percepción de los consumidores es el hecho de que los zapatos para niños se renuevan con una frecuencia mucho mayor que el resto del calzado, debido al desarrollo físico de los niños.

En esta fase del procedimiento, el examen de los argumentos a favor y en contra de la inclusión de los zapatos para niños en la definición del producto afectado no permite aún llegar a una conclusión definitiva. Por consiguiente, la Comisión ha decidido provisionalmente tratar los zapatos para niños como parte del producto afectado, en espera de la investigación y la consideración posteriores en la fase definitiva.

iii) Otras alegaciones

- (32) Se alegó también que la definición del producto era demasiado amplia para que se considerase un solo producto, ya que incluía muchos estilos, materiales y niveles de calidad diferentes, y que esos diversos tipos debían analizarse individualmente en diversos procedimientos. Esta alegación se basa en el hecho de que la definición del producto abarca 33 códigos NC diferentes, lo cual supuestamente indica que incluye muchos productos diferentes, y que los diversos tipos de calzado tienen diferentes características, usos finales y procesos de producción, y se venden a través de canales diferentes.

⁽³⁾ Reglamento (CE) n° 467/98 del Consejo (DO L 60 de 28.2.1998, p. 1).

- (33) La cantidad de códigos NC diferentes incluidos en la definición del producto tampoco es en sí misma relevante para determinar si tal definición es amplia o estrecha. Los criterios aplicados para determinar si el producto objeto de una investigación puede considerarse o no un solo producto, es decir, sus características físicas y técnicas fundamentales, se han expuesto ya con detalle.
- (34) Además, aunque los diversos tipos de calzado puedan, en efecto, tener diferentes características específicas, la investigación mostró que, con la excepción del calzado deportivo de tecnología especial, sus características fundamentales seguían, no obstante, siendo idénticas. Además, el hecho de que el producto afectado pueda producirse utilizando procesos diferentes no es en sí mismo un criterio que determine que existen dos o más productos distintos. Por último, la investigación reveló también que los diversos tipos del producto afectado se vendían generalmente a través de los mismos canales de venta. Mientras que puede haber algunas tiendas especializadas que se centren en determinados tipos específicos, la gran mayoría de los distribuidores (minoristas, grandes almacenes y supermercados) venden todos los tipos de calzado, para ofrecer una amplia variedad de modelos a sus consumidores.
- (35) Por último, algunos importadores argumentaron que la definición del producto que figuraba en el anuncio de inicio era incluso más amplia que la facilitada por los propios denunciantes, la cual, según ellos, se limitaba sólo a tres tipos de calzado.
- (36) A este respecto, se señala que la definición del producto similar ofrecida en el anuncio de inicio refleja exactamente la definición facilitada en la denuncia. La mención de tres tipos de calzado responde a una finalidad meramente ilustrativa. De hecho, en la denuncia se indica claramente que esos tres tipos representan la gran mayoría de las importaciones procedentes de los países afectados (más del 50 %). Esto no puede ciertamente entenderse como una limitación del ámbito del procedimiento a esos tres tipos únicamente.
- (37) A la vista de los elementos mencionados, se rechazaron las alegaciones de que la definición del producto era demasiado amplia.

iv) Conclusión

- (38) Por lo que respecta a todos los demás tipos de calzado, es decir, todo el calzado con parte superior de cuero a excepción del calzado deportivo de tecnología especial, aunque abarcan una gran variedad de estilos y de tipos, sus características esenciales, sus usos y el modo en que los perciben los consumidores son fundamentalmente los mismos.
- (39) Además de que comparten las mismas características físicas y técnicas fundamentales, todos esos diversos estilos y tipos compiten entre sí directamente y son en muy gran medida intercambiables. Así lo pone claramente de manifiesto el hecho de que no hay líneas divisorias claras entre los diversos tipos, es decir, que existe bastante solapamiento y competencia entre tipos contiguos.
- (40) En conclusión, a efectos del presente procedimiento y de conformidad con la práctica habitual de la Comunidad, se considera que debe entenderse que todos los tipos del producto descrito anteriormente, a excepción del calzado deportivo de tecnología especial, constituyen un solo producto.

2.2. Producto afectado

- (41) El producto afectado es calzado con la parte superior de cuero natural o regenerado, según la descripción anterior, originario de la República Popular China y de Vietnam.

- (42) La investigación ha mostrado que, a pesar de las diferencias de tipo y de estilo, todos los tipos de calzado con parte superior de cuero poseen las mismas características físicas y técnicas básicas, es decir, las del calzado de calle con parte superior de cuero, se utilizan básicamente para los mismos fines y pueden considerarse diferentes tipos del mismo producto.
- (43) Por lo tanto, a efectos de la presente investigación, el producto afectado es calzado con parte superior de cuero, según la descripción que figura en el apartado «Consideraciones generales», originario de la República Popular China y de Vietnam («el producto afectado»). Este producto es actualmente clasificable en los siguientes códigos NC: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 y ex 6405 10 00.
- (44) Hasta el 1 de enero de 2005, los productos originarios de la República Popular China incluidos en los códigos NC mencionados estaban sujetos a un contingente cuantitativo, a excepción de los productos incluidos en los códigos NC 6403 20 20 y ex 6403 30 00, y del calzado utilizado para actividades deportivas y fabricado con tecnología especial.
- (45) En consecuencia, se llega a la conclusión de que, a efectos del presente procedimiento antidumping, todos los tipos del producto afectado se consideran un solo producto.

2.3. Producto similar

- (46) La investigación mostró que el producto afectado y el calzado con parte superior de cuero fabricado y vendido en el mercado interior de la República Popular China y de Vietnam, así como el calzado con parte superior de cuero producido y vendido en la Comunidad por la industria de la Comunidad eran similares por lo que respecta a sus características físicas y técnicas fundamentales y a sus usos, y que los usuarios los percibían como intercambiables.
- (47) Algunas partes interesadas alegaron que el calzado con parte superior de cuero producido por la industria de la Comunidad y vendido en el mercado comunitario no era similar al producto afectado. En su opinión, así lo demostraban en particular las diferencias entre productos en términos de calidad, percepción de los consumidores, canales de venta y segmentación. Se alegó, además, que los consumidores de la Comunidad solían percibir el producto afectado como un producto más barato, y que esos productos no se beneficiaban de una prima por marca.
- (48) La investigación reveló contradicciones en las declaraciones de los importadores al respecto. Mientras que unos afirmaban que el producto en cuestión solía ser de peor calidad y se mantenía en un segmento de precios diferente a los productos fabricados en la Comunidad, otros afirmaban que el calzado de marca fabricado en los países afectados se importaba a precios superiores a los de las importaciones mucho más baratas y presumiblemente de mala calidad procedentes de los mismos países. Por otra parte, la investigación confirmó que, en la Comunidad, tanto el calzado de peor calidad de la gama como el de mejor calidad se fabricaban y vendían a través de los mismos canales de distribución que el producto afectado, es decir, minoristas independientes, supermercados no especializados, grandes almacenes, etc.
- (49) Además, en el calzado no siempre se indica el país de origen y, por lo tanto, con frecuencia es muy difícil para el consumidor distinguir entre el calzado fabricado en los países afectados y los productos hechos en la Comunidad.

- (50) Por estas razones, se considera que, con independencia de cuál sea su origen, el calzado producido en los países afectados y el producido en la Comunidad compiten a todos los niveles del mercado y no son percibidos de diferentes maneras por los consumidores. Aunque puede haber algunas diferencias menores entre el producto afectado y la producción comunitaria, se considera que estas diferencias no afectan sustancialmente a las características básicas, las propiedades y los usos del producto.
- (51) Tampoco se constataron diferencias fundamentales entre el producto afectado y el calzado con parte superior de cuero producido y vendido por los exportadores y productores en su mercado interior y vendido por los productores en Brasil, utilizado como país análogo para determinar el valor normal correspondiente a las empresas a las que no se había concedido el trato de economía de mercado.
- (52) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye provisionalmente que, de conformidad con el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base, y a los efectos de la presente investigación, todos los tipos de calzado con parte superior de cuero natural o regenerado producidos y vendidos en los países afectados y en Brasil, y los producidos y vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario son similares a los exportados de los países afectados a la Comunidad.

3. MUESTREO

3.1. Muestreo para los productores exportadores de la República Popular China y de Vietnam

- (53) A la vista del elevado número de productores exportadores que hay en la República Popular China y en Vietnam, en el anuncio de inicio se previó utilizar el muestreo para determinar la existencia de dumping, de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base.
- (54) A fin de que la Comisión pudiera decidir si sería necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionara una muestra, se pidió a los productores exportadores que se dieran a conocer en el plazo de los 15 días siguientes a la fecha de inicio de la investigación y que facilitaran información básica sobre sus exportaciones y sus ventas en el mercado nacional, sus actividades exactas en relación con la producción del producto afectado y los nombres y actividades de todas las empresas vinculadas con ellos que participasen en la producción o la venta del producto afectado. Se consultó también a las autoridades de la República Popular China y de Vietnam.

3.1.1. Preselección de los productores exportadores que cooperaron

- (55) Se presentaron 163 empresas en la República Popular China y 86 empresas en Vietnam, que facilitaron la información solicitada en el plazo fijado en el anuncio de inicio. Sin embargo, sólo 154 productores exportadores chinos y 81 vietnamitas informaron de exportaciones a la Comunidad durante el período de investigación. Los productores exportadores que exportaron el producto afectado a la Comunidad durante el período de investigación y que expresaron el deseo de participar en el muestreo fueron inicialmente considerados empresas cooperadoras y tenidos en cuenta para la selección de la muestra.
- (56) Se consideró que los productores exportadores que no se habían dado a conocer en el plazo mencionado o que no habían proporcionado a tiempo la información solicitada no cooperaban en la investigación.

3.1.2. Selección de la muestra

- (57) En el caso de la República Popular China, se consideró inicialmente una muestra de los cuatro productores exportadores más grandes, de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. Esto habría permitido limitar las investigaciones y conservar aún un nivel razonable de representatividad. Sin embargo, durante el proceso de consulta con las partes interesadas, representadas en este caso por las autoridades chinas y la correspondiente asociación de productores chinos, las autoridades chinas insistieron en que se añadieran más empresas a la lista para incrementar el nivel de representatividad de la muestra. De este modo, la muestra se amplió significativamente a 13 productores exportadores chinos, que representaban más del 20 % del volumen de las exportaciones chinas a la Comunidad. Las autoridades chinas aprobaron sin reservas la muestra elegida.
- (58) En el caso de Vietnam, también se consideró inicialmente una muestra de los cuatro productores exportadores más grandes, de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. Sin embargo, teniendo en cuenta la solicitud de las autoridades chinas para que se aumentara el nivel de representatividad de la muestra de los exportadores chinos, y para que las respectivas muestras de los dos países afectados no fueran significativamente diferentes en este aspecto, se decidió ampliar también a ocho empresas la muestra de los exportadores vietnamitas. La negociación con las autoridades vietnamitas, que estaban en contacto con la asociación de productores de su país, concluyó con la aprobación sin reservas de una muestra de ocho empresas de Vietnam.
- (59) De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, se tuvieron en cuenta los siguientes criterios para seleccionar la muestra:
- tamaño del productor exportador por lo que respecta a las ventas de exportación a la Comunidad,
 - tamaño del productor exportador por lo que respecta a las ventas en el mercado interior.
- (60) En relación con el segundo de los criterios citados, se consideró esencial incluir en la muestra algunas empresas con ventas interiores, a fin de disponer de una sección transversal lo más representativa posible de la industria del calzado. En concreto, esto era necesario para, en caso de que algunos de los exportadores incluidos en las muestras, o todos ellos, cumplieran los criterios para obtener el trato de economía de mercado, tener información sobre los precios y los costes asociados con la producción y la venta del producto afectado en los mercados nacionales de los países afectados. Por consiguiente, se seleccionaron únicamente las principales empresas exportadoras, que representaban también una gran parte de las ventas en el mercado interior.
- (61) Las empresas seleccionadas representaban respectivamente alrededor del 25 y el 22 % de las cantidades exportadas a la Comunidad por los productores exportadores chinos y vietnamitas que cooperaron, y alrededor del 42 y el 50 %, respectivamente, de las ventas interiores en la República Popular China y Vietnam notificadas por los exportadores que cooperaron. La exclusión del calzado deportivo de tecnología especial no influyó significativamente en la representatividad de las muestras.
- (62) Por mediación de las autoridades chinas o vietnamitas se informó a los productores exportadores que habían cooperado y a los que finalmente no se había incluido en la muestra de que cualquier posible derecho antidumping sobre sus exportaciones se calcularía de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.
- (63) Se enviaron cuestionarios para que los rellenaran todas las empresas incluidas en la muestra y se recibieron respuestas de todas ellas, excepto una de la República Popular China, en los plazos fijados.

3.1.3. Examen individual

- (64) Cuatro productores exportadores de la República Popular China y cuatro de Vietnam que no habían sido incluidos en la muestra solicitaron un margen de dumping individual y proporcionaron la información pertinente en el plazo fijado, a efectos de la aplicación del artículo 9, apartado 6, y del artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Sin embargo, ante el tamaño sin precedentes de las muestras, que incluían 20 empresas y muchas otras partes vinculadas, la Comisión llegó a la conclusión, de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, de que no se podía realizar un examen individual de los productores exportadores de la República Popular China o de Vietnam, porque habría sido excesivamente gravoso y habría impedido terminar la investigación a su debido tiempo.

3.2. Muestreo de los productores comunitarios

- (65) Por lo que respecta a los productores comunitarios, la Comisión seleccionó una muestra basada principalmente en el tamaño de los que eran pertinentes por su volumen de producción. Se basó para ello en la información facilitada por los propios productores y sus asociaciones nacionales. Con el fin de obtener una imagen equilibrada de la industria del calzado, se tuvo en cuenta también la ubicación geográfica de los productores. De este modo, la muestra, que obedece en primer lugar al tamaño y la importancia de las diversas empresas productoras, refleja también la distribución geográfica de la industria en la Comunidad. Los diez productores incluidos en la muestra representan alrededor del 10 % de la producción de los productores comunitarios denunciantes.

4. DUMPING

4.1. Trato de economía de mercado

- (66) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a las importaciones procedentes de la República Popular China y de Vietnam, el valor normal se determinará de conformidad con lo dispuesto en los apartados 1 a 6 de dicho artículo para los productores exportadores de los que se compruebe que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), de dicho Reglamento, a saber, que puedan demostrar que la fabricación y la venta del producto similar se ajustan a las condiciones de una economía de mercado. De manera sucinta, y sólo para facilitar la consulta, a continuación se resumen los criterios para la concesión del trato de economía de mercado:
- 1) las decisiones y los costes de las empresas se adoptan en respuesta a las condiciones del mercado, y sin interferencias significativas del Estado;
 - 2) los libros contables se auditan con la adecuada independencia conforme a las normas internacionales de contabilidad y se utilizan a todos los efectos;
 - 3) no se producen distorsiones significativas heredadas de un sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;
 - 4) las leyes relativas a la quiebra y la propiedad garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad;
 - 5) los cambios de divisa se efectúan al tipo del mercado.
- (67) Todos los productores chinos y vietnamitas seleccionados en las muestras solicitaron el trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base y respondieron al formulario de solicitud del trato de economía de mercado para productores exportadores en los plazos establecidos. Sin embargo, un productor chino no presentó la respuesta al cuestionario después de que se hubiera examinado su solicitud de trato de economía de mercado. En tales circunstancias, hay que determinar el margen de dumping que le corresponde en función de los datos disponibles. Por consiguiente, su solicitud del trato de economía de mercado quedó anulada y la Comisión siguió analizando sólo las 12 solicitudes de trato de economía de mercado de los restantes productores exportadores chinos incluidos en la muestra.
- (68) En relación con esas empresas seleccionadas en las muestras, la Comisión buscó toda la información considerada necesaria y verificó toda la presentada en las solicitudes de trato de economía de mercado en los locales de las empresas en cuestión.

4.1.1. *Decisión sobre la obtención del trato de economía de mercado por los productores exportadores de la República Popular China*

- (69) En el siguiente cuadro se resumen las conclusiones correspondientes a cada empresa con respecto a cada uno de los cinco criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.

Empresa	1	2	3	4	5	Conclusión
	Decisiones empresariales	Contabilidad	Activos y operaciones de prolongación	Entorno jurídico	Cambio de divisas	
Empresa 1	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 2	No	Sí	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 3	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Denegado
Empresa 4	No	No	No	No	No	Denegado
Empresa 5	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Denegado
Empresa 6	No	No	No	No	No	Denegado
Empresa 7	No	No	No	No	No	Denegado
Empresa 8	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 9	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 10	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 11	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Denegado
Empresa 12	No	No	No	No	No	Denegado

Fuente: Respuestas al cuestionario de los exportadores chinos que colaboraron, verificadas.

- (70) Se brindó a las empresas afectadas la oportunidad de presentar observaciones respecto a las mencionadas conclusiones. Las 12 expresaron su desacuerdo con las conclusiones alcanzadas y alegaron que se les debía conceder el trato de economía de mercado.
- (71) En primer lugar, cuatro productores exportadores chinos incluidos en la muestra no cumplían ninguno de los cinco criterios exigidos para obtener el trato de economía de mercado, debido a que la información que habían facilitado era muy incompleta y, por lo tanto, no pudieron extraerse conclusiones acerca de si cumplían los criterios pertinentes. Por consiguiente, se considera que estos criterios no se cumplen.
- (72) En segundo lugar, se recuerda que la Comisión examina sistemáticamente si un grupo de empresas vinculadas, en conjunto, cumple las condiciones para obtener el trato de economía de mercado. Por lo tanto, en los casos en que una filial o cualquier otra empresa vinculada al solicitante en la República Popular China sea productora o vendedora del producto afectado, todas esas empresas vinculadas tienen que presentar el formulario de solicitud del trato de economía de mercado. Al no haberlo hecho así los cuatro productores exportadores incluidos en la muestra mencionados en el considerando 71, no se pudo determinar si estos grupos, en conjunto, cumplían todas las condiciones para obtener el trato de economía de mercado.
- (73) Por lo que respecta al criterio 1 («que las decisiones de las empresas se adopten en respuesta a las señales de mercado, sin interferencias significativas del Estado, y que los costes reflejen los valores del mercado»), se concluyó que ninguno de los 12 productores exportadores chinos incluidos en la muestra cumplía este criterio. En concreto, entre las razones para el incumplimiento del criterio 1 figuraban las restricciones de las ventas establecidas en los estatutos de la sociedad o en las licencias comerciales, o, en un caso, restricciones efectivas de las ventas de las empresas incluidas en la muestra, como consecuencia de la interferencia del Estado. Tras haberles sido comunicadas estas conclusiones, las empresas en cuestión alegaron que esas restricciones eran irrelevantes, porque, según dijeron, se trataba tan sólo de normas internas de la empresa caducas y no vinculantes. Sin embargo, los documentos citados constituyen, entre otras cosas, la base con arreglo a la cual una empresa comercia sus mercancías. De hecho, la administración china sólo autoriza a una empresa a operar con arreglo a sus estatutos y a su licencia comercial, los cuales constituyen el marco jurídico específico de una empresa determinada.

- (74) Por lo que respecta al criterio 2 («Las empresas poseen un juego de libros contables básicos que se utilizan a todos los efectos y que son auditados con la adecuada independencia conforme a los criterios normales en contabilidad internacional»), siete empresas no demostraron cumplir la condición establecida en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. De hecho, su contabilidad se caracterizaba por errores significativos. Por ejemplo, las hojas de balance auditadas de uno de los exportadores no reflejaban el valor justo y auténtico de los activos y los pasivos en todo momento, ya que estos no se habían inscrito cuando se habían asumido (en el momento de la compra), sino cuando se habían efectuado los pagos. Sin embargo, esta infracción de una norma internacional de contabilidad fundamental, a saber, el principio del devengo, no fue comentada por los auditores. Por consiguiente, los documentos contables no habían sido auditados de conformidad con las normas de contabilidad internacionales. En otro caso, los documentos contables no estaban claros porque había justificantes importantes incompletos. Los auditores tampoco lo habían mencionado. Tras comunicarse estas conclusiones, no se facilitó ninguna explicación convincente de estos fallos. Además, dos productores exportadores incluidos en la muestra no siguieron las recomendaciones de sus auditores en relación con la contabilidad de valores devengados, las rentas del suelo, la reserva para deudas incobrables, la depreciación del activo fijo y las existencias en los ejercicios financieros siguientes a la auditoría, para mantener sus cuentas claras.
- (75) Nueve empresas no demostraron cumplir el criterio 3 («Los costes de producción y la situación financiera no sufren distorsiones heredadas del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado»). En los casos en cuestión, se comprobó, en concreto, que los derechos de uso de la tierra o la maquinaria no se habían repercutido en condiciones de mercado a los exportadores pertinentes, un hecho que sí causó distorsiones de los costes y situaciones financieras heredadas del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado. Al serles comunicadas estas conclusiones, algunos productores exportadores chinos las impugnaron. Sin embargo, no documentaron adecuadamente sus alegaciones de que habían obtenido esos activos en condiciones de mercado.
- (76) Por lo que respecta al criterio 4 («Las empresas están sometidas a las leyes relativas a la propiedad y la quiebra que garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad necesarias para el funcionamiento de las empresas»), en relación con los cuatro productores que no facilitaron suficiente información, se concluyó, a falta de tal información, que no demostraban cumplir este criterio.
- (77) Por último, las mismas cuatro empresas, al no facilitar información suficiente, tampoco demostraron cumplir el criterio 5 («Las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado»).

4.1.2. Decisión sobre la obtención del trato de economía de mercado por los productores exportadores de Vietnam

- (78) En el siguiente cuadro se resumen las conclusiones correspondientes a cada empresa con respecto a cada uno de los cinco criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.

Empresa	1	2	3	4	5	Conclusión
	Decisiones empresariales	Contabilidad	Activos y operaciones de prolongación	Entorno jurídico	Cambio de divisas	
Empresa 1	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 2	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 3	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 4	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 5	No	Sí	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 6	No	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 7	Sí	No	No	Sí	Sí	Denegado
Empresa 8	Sí	No	No	Sí	Sí	Denegado

Fuente: Respuestas al cuestionario de los exportadores vietnamitas que colaboraron, verificadas.

- (79) Se brindó a las empresas afectadas la oportunidad de presentar observaciones respecto a las mencionadas conclusiones. Las ocho expresaron su desacuerdo con las conclusiones alcanzadas y alegaron que se les debía conceder el trato de economía de mercado.
- (80) En relación con el criterio 1, seis empresas no demostraron que tomaran sus decisiones en respuesta a las señales del mercado y sin interferencias significativas del Estado.
- (81) Cuatro de ellas están obligadas a exportar toda su producción o una parte significativa de ella. Las empresas en cuestión alegaron que se les permitía vender en su mercado nacional. Sin embargo, la información que facilitaron no contenía ningún argumento en contra relevante. Se limitaron a argumentar que tenían libertad para solicitar una modificación de su licencia de inversión si querían vender en su mercado interior, o que las restricciones cuantitativas de las ventas obedecían a fines fiscales. Los servicios de la Comisión no pueden sino observar al respecto que estas empresas tienen aparentemente la libertad de eliminar la citada restricción de su licencia de inversión, pero no solicitaron ninguna modificación ni durante el período de investigación ni después. Por lo tanto, estas empresas seguían sujetas a un índice de ventas que les impedía tomar sus decisiones empresariales en respuesta a las señales del mercado. En consecuencia, se rechazaron las alegaciones.
- (82) En cuanto a las otras dos empresas, se comprobó que eran enteramente de propiedad estatal y tenían relaciones directas de gestión con el Estado. Ambas cuestionaron que existiera una interferencia significativa del Estado, pero ninguna proporcionó nuevos argumentos en apoyo de su alegación. Por lo tanto, se rechazaron sus alegaciones.
- (83) Por lo que respecta al criterio 2, siete empresas no cumplieron la condición establecida en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (84) Tres empresas no tenían cuentas auditadas ni habían publicado sus estados financieros. En el caso de otras tres, no se pudo garantizar que sus documentos contables fueran acordes con las normas internacionales de contabilidad ni que se utilizaran a todos los efectos, ya que, en los estados financieros publicados, los auditores mencionaban específicamente que la finalidad de los estados contables no era presentar la situación financiera de la empresa de acuerdo con principios contables y prácticas generalmente aceptadas en otros países y jurisdicciones que no fueran Vietnam. Se comprobó que esto contradecía las normas internacionales de contabilidad, en cuyo marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros se establece lo siguiente: «El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera. Se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas». Además, en la NIC 1 se establece que toda entidad cuyos estados financieros cumplan las normas internacionales de contabilidad deberá declararlo de manera explícita y sin reservas en las notas, lo cual no es obviamente el caso de las empresas mencionadas.
- (85) En el caso de dos de estas empresas, los auditores reseñaron en su informe problemas significativos y, en el de una de ellas, se comprobó que la verificación llevada a cabo por los auditores había sido muy insuficiente para garantizar la fiabilidad de las cuentas.
- (86) Los siete productores exportadores afectados impugnaron las conclusiones. Sin embargo, teniendo en cuenta: i) el hecho de que tres de ellas no tenían cuentas auditadas, ii) los problemas sustanciales planteados por los propios auditores en sus informes sobre otras dos, y iii) la significativa notificación de los auditores de las dos empresas restantes advirtiendo claramente a los usuarios de sus cuentas de que estas no cumplen los principios contables generalmente aceptados, la información proporcionada por estas siete empresas no contenía ningún elemento nuevo que permitiera a los servicios de la Comisión revisar sus conclusiones y, por lo tanto, las alegaciones fueron rechazadas.

- (87) Por lo que respecta al criterio 3, ante la situación relativa a los derechos de uso de la tierra, que no obedecían a las condiciones de una economía de mercado sino que seguían determinados centralmente por las autoridades, en particular por lo que respecta a la fijación y la revisión de los precios, ninguna empresa demostró que no hubiera distorsiones heredadas del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado. Es más, en el caso de tres de estas empresas, se comprobó que sí se habían heredado distorsiones del sistema de economía no sujeta a las leyes del mercado, en concreto por lo que respecta a la valoración del activo. Las conclusiones fueron impugnadas por las empresas que, sin embargo, no proporcionaron nuevos elementos que justificaran sus alegaciones, las cuales, por lo tanto, fueron rechazadas.
- (88) Se comprobó que las ocho empresas cumplían los criterios 4 y 5.
- (89) Se recuerda también que la Comisión examina sistemáticamente si un grupo de empresas vinculadas cumple, en conjunto, las condiciones para obtener el trato de economía de mercado y, por lo tanto, si hay una filial o cualquier otra empresa vinculada al solicitante en Vietnam que sea productora o vendedora del producto afectado, se le pide que rellene por separado el formulario de solicitud del trato de economía de mercado. A este respecto, dos empresas no proporcionaron un formulario de solicitud de trato de economía de mercado para uno de sus productores vinculados en Vietnam, de tal manera que no se pudo determinar si el grupo en su conjunto cumplía las condiciones para obtener el trato de economía de mercado.
- (90) En consecuencia, se llegó a la conclusión de que ninguna de las empresas cumplía todas las condiciones establecidas en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.

4.2. Trato individual

- (91) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen todos los criterios que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (92) Los productores exportadores de la República Popular China que solicitaron el trato de economía de mercado solicitaron también el trato individual en caso de que no se les concediera el primero.
- (93) Con arreglo a la información disponible, se comprobó que estas empresas no habían demostrado cumplir acumulativamente todos los requisitos para obtener el trato individual, según lo establecido en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (94) En concreto, se determinó que, puesto que ningún productor había demostrado cumplir el criterio 1 según el análisis del trato de economía de mercado antes expuesto, debido a que existían obligaciones legales o efectivas de exportar la producción o una parte significativa de ella, las cantidades exportadas por los productores y las condiciones de venta no eran determinadas libremente, sino con arreglo al proceso de autorización administrativa fijado en los estatutos de la sociedad o en la licencia comercial de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra. Por consiguiente, ninguno de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra demostró cumplir los requisitos establecidos en el artículo 9, apartado 5, letra b), del Reglamento de base, en el que se exige que las ventas de exportación se hayan decidido libremente *de iure* y *de facto*. Además, se consideró que las cuatro empresas que no cumplían el criterio 5 según el análisis del trato de economía de mercado tampoco cumplían el criterio establecido en el artículo 9, apartado 5, letra d), del Reglamento de base, es decir, que las conversiones de los tipos de cambio se efectuaran a los tipos del mercado.
- (95) Por lo que respecta a Vietnam, los productores exportadores que solicitaron el trato de economía de mercado solicitaron también el trato individual, en caso de que no se les concediera el primero.

- (96) Con arreglo a la información disponible, se comprobó que estas empresas no cumplían todos los requisitos para obtener el trato individual establecidos en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (97) En concreto, se comprobó, según lo expuesto en el análisis sobre el trato de economía de mercado, que cuatro empresas no decidían libremente las cantidades de sus ventas de exportación, sino que estas estaban fijadas en sus respectivas licencias comerciales. En el caso de las dos empresas que eran enteramente propiedad del Estado, se consideró que no habían demostrado que se hubieran adoptado medidas apropiadas para impedir la interferencia del Estado. En cuanto a las otras dos empresas, se comprobó que estaban vinculadas a una tercera que no cumplía los requisitos para beneficiarse del trato individual, según lo establecido en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, por razones de restricción de las ventas de exportación y de participación del Estado en su estructura interna y en su proceso de toma de decisiones. Puesto que la aplicación de diferentes tipos de derecho a estas tres empresas vinculadas acarrearía un riesgo de elusión de las medidas, no se pudo conceder el trato individual a las dos primeras.

4.3. Valor normal

4.3.1. País análogo

- (98) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, en el caso de las importaciones procedentes de países sin economía de mercado, y en la medida en que a esos países no se les pueda conceder el trato de economía de mercado, el valor normal correspondiente a los países especificados en el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base se determinará en función del precio o del valor calculado en un país análogo.
- (99) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó su intención de utilizar Brasil como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal para la República Popular China y Vietnam, y se pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.
- (100) Se recibieron observaciones de los productores exportadores que cooperaron proponiendo Tailandia, la India o Indonesia como países análogos más adecuados que Brasil. Los principales argumentos aducidos contra la elección de Brasil eran que ni su evolución socioeconómica y cultural ni su PNB per cápita guardaban semejanza con los de la República Popular China y Vietnam, que Brasil apenas producía calzado deportivo de tecnología especial y que el coste de la mano de obra y las condiciones de acceso a las materias primas en aquel país eran también diferentes a los de China y Vietnam.
- (101) Algunas partes interesadas que propusieron países análogos que no eran Brasil adujeron que en una investigación anterior relativa a las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero o plástico originario de la República Popular de China, Indonesia y Tailandia ⁽⁴⁾ se había elegido Tailandia como país análogo y que, por tanto, debía elegirse también para la presente investigación.
- (102) La Comisión trató de obtener la cooperación de los exportadores de Brasil, al igual que la de otros potenciales países análogos, como la India, Indonesia y Tailandia. Se enviaron cartas a más de 50 empresas de Brasil y otras tantas de la India, y a más de 20 empresas de Indonesia. Además, los servicios de la Comisión se pusieron en contacto con la Asociación del Calzado de Tailandia y obtuvieron la cooperación de seis productores exportadores tailandeses. De todas las empresas con las que se contactó en los demás países, un productor exportador indio, dos productores exportadores indonesios y ocho productores exportadores brasileños accedieron a cooperar en la investigación.

⁽⁴⁾ Véase la nota 3.

Representatividad de las ventas interiores

- (103) Uno de los criterios más importantes para la selección del país análogo es la representatividad de las ventas interiores en el país análogo en comparación con las exportaciones del producto afectado procedentes del país sin economía de mercado o de los países afectados por el procedimiento. Por lo tanto, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, que se aplica también al país análogo, los precios en el mercado interior del país análogo se considerarán en principio representativos, si su volumen es de al menos el 5 % de las cantidades exportadas a la UE por el país sin economía de mercado.
- (104) Por lo que respecta a Indonesia, cabe señalar que las ventas interiores que comunicaron los dos productores exportadores indonesios que cooperaron no eran suficientemente representativas en comparación con las exportaciones procedentes de los países afectados.
- (105) Sólo un exportador de la India manifestó su disposición a cooperar. Sin embargo, sus ventas interiores representaban menos del 5 % de las exportaciones vietnamitas y, por lo tanto, no eran suficientemente representativas con respecto a las exportaciones totales procedentes de los países afectados.
- (106) Por lo que respecta a Tailandia, se dieron a conocer seis productores exportadores que cooperaron respondiendo al cuestionario. Sus ventas interiores no representaban al menos el 5 % de las exportaciones chinas o vietnamitas y, por lo tanto, no eran suficientemente representativas con respecto a las exportaciones totales procedentes de los países afectados. Por consiguiente, se comprobó que Tailandia no era un país análogo apropiado.
- (107) En cambio, los tres productores exportadores brasileños más importantes de los ocho que cooperaron, comunicaron unas ventas interiores que representaban respectivamente más del 50 % de sus propias exportaciones y que, agregadas, representaban al menos el 5 % con respecto a las exportaciones procedentes de los dos países afectados.
- (108) Por estas razones, Brasil parecía la opción más razonable, ya que la representatividad de sus ventas nacionales permitía evitar el cálculo del valor normal y posibles numerosos ajustes.

Competencia en el país de referencia

- (109) Desde el punto de vista de la competencia, la elección de Brasil como país análogo también parecía razonable, ya que tenía más de 7 000 productores, con una producción total de más de 700 millones de pares de zapatos en 2004 y un consumo nacional de más de 500 millones de pares ese mismo año. Se exportaron unos 200 millones de pares de zapatos en 2004, más del 50 % de los cuales eran calzado con parte superior de cuero. Brasil exporta principalmente a Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), Sudamérica y Europa. Se importaron alrededor de 9 millones de pares de zapatos en 2004, alrededor del 80 % de los cuales procedían de los países afectados.
- (110) Las cifras correspondientes a 2003 indicaban también que Brasil tenía el consumo interior de zapatos per cápita más elevado (2,7), por delante de Tailandia (2,3), Indonesia (1,7) y la India (0,6) (incluidos todos los tipos de zapatos).

Calzado deportivo de tecnología especial

- (111) El argumento de que Brasil apenas produce calzado deportivo de tecnología especial se consideró irrelevante, teniendo en cuenta la decisión de excluir este tipo de calzado del ámbito de la investigación, según se explica en el considerando 20.

Desarrollo socioeconómico y cultural

- (112) Algunas partes alegaron que Brasil era demasiado diferente a la República Popular China y a Vietnam por lo que respecta a su desarrollo socioeconómico y cultural o a su PNB per cápita.
- (113) En primer lugar, se ha de observar que las diferencias por lo que respecta al desarrollo cultural se consideran irrelevantes para la elección de un país análogo, ya que se trata de que este refleje las condiciones de una economía de mercado, y no niveles comparables de desarrollo cultural.
- (114) En cuanto a la utilización de un país con un desarrollo económico diferente, un país sin economía de mercado o con una economía en transición no tiene, por definición, las mismas características económicas que un país de economía de mercado. No es extraño que exista esta diferencia de desarrollo económico entre un país análogo y un país sin economía de mercado o con una economía en transición. Sin embargo, esto no impide que se elija a Brasil como país análogo, siempre que se le considere más apropiado con arreglo a los demás factores ponderados.
- (115) La misma conclusión puede extraerse por lo que respecta a la diferencia en la renta per cápita, que es otro indicador de desarrollo económico. Además, cabe destacar que, en la clasificación de las economías realizada por el Banco Mundial, uno de cuyos criterios principales es la renta nacional bruta per cápita, Brasil figura en la misma categoría que la República Popular China, Tailandia e Indonesia.

Costes de la mano de obra

- (116) Varias partes interesadas destacaron que los costes de mano de obra en Brasil son mayores que en Vietnam y China, y que la India, Indonesia o Tailandia, cuyos costes de mano de obra son más comparables, serían países análogos más apropiados.
- (117) En este aspecto, se recuerda que el país análogo no se elige necesariamente entre los países cuyos costes son iguales o más parecidos a los de los países afectados, ya que, precisamente, estos costes se consideran sesgados por el hecho de que los países afectados no tienen economía de mercado o tienen una economía en transición. Como se ha mencionado en el considerando 115, un país con un nivel diferente de desarrollo económico puede ser elegido país análogo para un país sin economía de mercado o con una economía en transición. De igual modo, los costes de mano de obra, que reflejan el estado de desarrollo económico de un país, no se consideran por sí solos un criterio importante.
- (118) En todo caso, como se ha mencionado, el nivel de cooperación de los productores exportadores indios, tailandeses e indonesios no fue suficiente para garantizar la representatividad de sus ventas interiores. Tomar uno de ellos como país de referencia conllevaría un uso innecesario del valor normal calculado y numerosos ajustes.

Diferencia en los costes de las estructuras de producción

- (119) Las partes interesadas alegaron también que las estructuras de costes de Brasil y de los países afectados eran diferentes, ya que algunos costes (investigación y desarrollo, diseño, etc.) subvencionados por los clientes de los exportadores chinos y vietnamitas eran asumidos por los productores brasileños y, por lo tanto, estaban incluidos en sus costes de producción.

- (120) En efecto, se comprobó que, algunos exportadores de los países afectados vendían el producto en cuestión a antiguos fabricantes comunitarios de la CE, que aún subvencionan los componentes mencionados de los costes de producción y venden el producto bajo su propio nombre de marca. Sin embargo, esta no es razón para rechazar Brasil como país análogo adecuado, ya que, al determinar el valor normal, pueden introducirse ajustes en función de estos costes.
- (121) Las partes interesadas adujeron también que había una diferencia en el acceso a las materias primas, en particular el cuero, entre Brasil, por un lado, y la República Popular China y Vietnam, por otro. No obstante, se comprobó que las alegaciones eran contradictorias y no aportaban ninguna prueba documentada de por qué otros países serían más apropiados. Por ejemplo, algunas partes interesadas argumentaron que la disponibilidad de materias primas en los países afectados era ilimitada, mientras que en Brasil sólo se disponía de las materias primas básicas. Por el contrario, otras partes interesadas alegaron que los países afectados tenían que importar cuero de vaca y no tenían el mismo acceso a las materias primas que Brasil, que tenía una producción grande y consolidada de cuero sin curtir.
- (122) Sin embargo, algunas partes confirmaron que Brasil tenía mayor acceso al cuero que los países afectados. En concreto, Brasil tiene una de las ganaderías comerciales de vacuno más grandes del mundo, así como centenares de empresas especializadas en el curtido y el acabado del cuero. La industria del curtido brasileña produce anualmente más de 30 millones de pieles, de las cuales, sólo un 40 % es absorbido por el mercado brasileño de consumo de cuero (calzado, artículos de piel, muebles). Esta experiencia en lo que respecta al procesamiento y la disponibilidad de materias primas sólo puede influir a la baja en los costes de producción de Brasil. Por lo tanto, se rechazó la alegación de que Brasil no sería una elección razonable por lo que respecta al acceso a las materias primas.
- (123) Las mismas partes alegaron entonces que los países afectados utilizaban cuero de calidad inferior al utilizado por los productores brasileños. Cabe observar al respecto que la investigación de los productores exportadores chinos y vietnamitas incluidos en las muestras reveló que la calidad del cuero que estos utilizaban era superior a la del cuero utilizado por los productores brasileños. Sin embargo, esta no es razón para rechazar Brasil como país análogo, ya que puede introducirse un ajuste por una diferencia de las características físicas como es la diferencia en la calidad del cuero.
- (124) Teniendo en cuenta los argumentos anteriores, se llegó a la conclusión de que Brasil era un país análogo adecuado.

4.3.2. Determinación del valor normal en el país análogo

- (125) Tras la elección de Brasil como país análogo, se calculó el valor normal a partir de los datos verificados en las instalaciones de los tres principales productores brasileños que cooperaron.
- (126) Se comprobó que las ventas interiores de los tres productores brasileños del producto similar eran representativas en relación con el producto afectado exportado a la Comunidad por los productores exportadores de la República Popular China y Vietnam.
- (127) Se examinó también si podía considerarse que las ventas interiores se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, estableciendo la proporción de ventas rentables a clientes independientes. La inspección de los tres productores principales mostró que su volumen de ventas, a un precio de venta neto igual o superior al coste unitario, representaba más del 80 % del volumen de ventas total de cada productor. Por lo tanto, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interior efectuadas durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no.

4.4. Precio de exportación

- (128) Las ventas de exportación de los productores exportadores a la Comunidad se realizaron bien directamente a clientes independientes, bien a través de operadores comerciales no vinculados ubicados fuera de la Comunidad.
- (129) Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron directamente a clientes independientes, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (130) Cuando las ventas de exportación a la Comunidad se realizaron a través de operadores comerciales no vinculados, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios del producto vendido para exportación a los operadores comerciales, es decir, a un comprador no vinculado, por los productores afectados, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

4.5. Comparación

- (131) La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se efectuó a precios de fábrica.
- (132) Para garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Para todos los productores exportadores investigados, y siempre que fue procedente y viable, se concedieron ajustes en atención a las diferencias de los costes de transporte, flete marítimo y seguros, manipulación, descarga y costes accesorios, costes de envasado, costes de créditos, costes de fianzas y garantías y comisiones. También se efectuó un ajuste en virtud del artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base, para tener en cuenta la calidad del cuero y, en virtud del artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, para los costes de I+D y de diseño.
- (133) Para establecer los valores normales de los tipos de producto exportados y no vendidos en el mercado interior de Brasil, se utilizaron los precios de venta en el mercado interior de tipos de producto similares, debidamente ajustados en caso necesario.

4.6. Márgenes de dumping

4.6.1. Metodología general

- (134) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping se determinaron comparando el valor normal ponderado por tipo de producto con el precio de exportación medio ponderado por tipo de producto, según se ha explicado. Puesto que ninguno de los productores exportadores incluidos en las muestras cumplía los criterios para obtener el trato de economía de mercado ni el trato individual, se calculó una media ponderada del margen de dumping para todas las empresas incluidas en la muestra de exportadores de la República Popular China, y otra para las empresas incluidas en la muestra de exportadores de Vietnam.
- (135) El margen de dumping para los productores exportadores que cooperaron, que se habían dado a conocer dentro de los plazos fijados en el anuncio de inicio, pero que no estaban incluidos en las muestras ni habían sido examinados individualmente, se determinó con arreglo a la media ponderada de los márgenes de dumping de las empresas incluidas en la muestra, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.

- (136) El margen de dumping de los productores exportadores que no respondieron al cuestionario de la Comisión ni se dieron a conocer de ningún otro modo se determinó sobre la base de los datos disponibles, conforme al artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base.
- (137) A fin de determinar el margen de dumping de los productores exportadores que no cooperaron, se determinó en primer lugar el nivel de no cooperación. Para ello, se comparó el volumen de exportaciones a la Comunidad comunicado por los productores exportadores que cooperaron con las estadísticas de importación equivalentes de Eurostat.
- (138) Cuando el nivel de cooperación era bajo, es decir, cuando los exportadores cooperadores eran responsables de menos del 80 % del total de las exportaciones del producto afectado, se consideró apropiado establecer el margen de dumping de los productores exportadores que no cooperaron a un nivel superior al del margen de dumping más elevado determinado para los productores exportadores que cooperaron. Por lo tanto, en estos casos, el margen de dumping se determinó al nivel correspondiente a la media ponderada de los márgenes de dumping de los tipos de producto más vendidos de los productores exportadores que cooperaron con márgenes de dumping más elevados.
- (139) Cuando el nivel de cooperación era elevado, es decir, cuando los exportadores cooperadores eran responsables de más del 80 % del total de las exportaciones del producto afectado, se consideró apropiado establecer el margen de dumping para los productores exportadores que no habían cooperado al nivel de la media ponderada de los márgenes de dumping determinados para los productores exportadores que cooperaron en el país en cuestión.
- (140) La Comisión ha considerado sistemáticamente a los productores exportadores vinculados o los productores exportadores pertenecientes al mismo grupo una sola entidad a efectos de la determinación del margen de dumping y, por lo tanto, determina un solo margen de dumping para ellos. Se hace así, en particular, porque el cálculo de márgenes de dumping individuales podría fomentar la elusión de las medidas antidumping, lo cual las volvería ineficaces, al permitir que los productores exportadores vinculados canalizaran sus exportaciones a la Comunidad a través de la empresa con el margen de dumping individual más bajo.
- (141) De acuerdo con esta práctica, se comprobó que tres productores exportadores no vinculados de Vietnam estaban individualmente vinculados con otros tres productores exportadores. Se decidió en primer lugar calcular el margen de dumping para cada una de estas seis empresas. A continuación se estableció la media ponderada de los márgenes de dumping de cada uno de los tres grupos de empresas vinculadas, en función del margen de dumping de las dos empresas de cada grupo.
- (142) La comparación de los datos relativos a las exportaciones a la Comunidad facilitados por los productores exportadores de cada país exportador y el volumen total de las importaciones originarias de cada uno de ellos mostró que el nivel de cooperación era elevado, pues esas exportaciones representaban más del 90 % del total de las importaciones comunitarias procedentes de cada país exportador durante el período de investigación.
- (143) Por lo tanto, la media nacional del margen de dumping de cada país exportador se determinó en función de la media ponderada de los márgenes de dumping de aquellos productores exportadores que habían cooperado, que habían sido incluidos en la muestra y cuya información sobre los precios de las exportaciones podía considerarse viable. Los datos sobre los precios de las exportaciones facilitados por cuatro de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra no pudieron utilizarse, ya que se trataba de listas de transacciones poco fiables, en las que, por ejemplo, se incluían productos que no eran el afectado o datos no coincidentes con la documentación original. En consecuencia, se atribuyó a todos los demás productores exportadores de cada país exportador un margen de dumping a escala nacional expresado en porcentaje del precio cif en frontera de la Comunidad no despachado de aduana. Puesto que, como se ha explicado en el considerando 136, se determinó un margen de dumping para los exportadores incluidos en la muestra de la República Popular China y otro para los de Vietnam, estos márgenes de dumping debían atribuirse también a todos los demás productores exportadores de los países afectados.

4.6.2. Márgenes de dumping

a) República Popular China

El margen de dumping provisional a escala nacional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad es del 21,4 %.

b) Vietnam

El margen de dumping provisional a escala nacional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad es del 64,0 %.

5. PERJUICIO

5.1. Consideraciones generales

- (144) Teniendo en cuenta las conclusiones provisionales anteriores sobre la definición del producto, todas las cifras referentes al calzado deportivo de tecnología especial se han excluido de los datos que se analizan a continuación.
- (145) Se realizó un análisis provisional completo del perjuicio en relación con el producto afectado, incluidos los zapatos para niños. Sin embargo, como debe establecerse una conclusión provisional de perjuicio importante en relación con las importaciones sobre las cuales se imponen las medidas provisionales, el análisis detallado que se expone a continuación se refiere a las importaciones excepto las de zapatos para niños, ya que se prevé provisionalmente excluir estas de la aplicación de las medidas por razones de interés de la Comunidad. Se ha considerado necesario hacerlo así porque el análisis está vinculado a medidas que deben basarse en los niveles de eliminación del perjuicio, los cuales son diferentes cuando se excluyen los zapatos para niños. Se ha de observar, sin embargo, que la exclusión de los zapatos para niños no afecta a las conclusiones provisionales generales sobre el perjuicio. De hecho, la tendencia de todos los factores de perjuicio pertinentes, independientemente de que los zapatos para niños estén o no regulados por las medidas, se mantiene similar.

5.2. Producción comunitaria

- (146) Más de 8 000 productores fabrican en la Comunidad el producto afectado. Alrededor del 80 % de la producción comunitaria se concentra en Italia, Portugal y España. En casi todos los demás Estados miembros se fabrica también calzado, aunque en menor medida.
- (147) Algunas partes alegaron que, aunque no fabricasen el producto afectado en la Comunidad, debían ser consideradas productores comunitarios, ya que mantenían actividades de diseño, marcaje, I+D, gestión y venta minorista en la Comunidad.
- (148) La práctica establecida al respecto es que sólo las empresas activas en la producción en la Comunidad pueden ser consideradas productor comunitario. En el caso de los productores comunitarios tradicionales, todas las actividades de desarrollo, diseño y fabricación se llevan a cabo en la Comunidad. Otros productores comunitarios compran a veces parte del calzado, normalmente la parte superior, a proveedores no comunitarios, pero la producción del calzado en sí se mantiene en la Comunidad y el producto final sigue reuniendo las características que acreditan su origen comunitario. Es así porque las principales operaciones de valor añadido tienen lugar en la Comunidad. Esto tampoco lo impugnó ninguna parte interesada. La situación de los operadores a los que se hace referencia en el considerando anterior es diferente en la medida en que, aunque una parte del diseño y del desarrollo se realicen en la Comunidad, las operaciones de fabricación y el desarrollo de los productos a nivel de fábrica no se realizan en ella. Los productos resultantes no reúnen las condiciones para ser considerados de origen comunitario y, por lo tanto, esos operadores de la Comunidad no pueden ser considerados productores comunitarios. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

- (149) Se llegó a la conclusión de que los productores mencionados en el considerando 146 conforman el total de la producción comunitaria, a efectos de lo definido en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

5.3. Definición de la industria de la Comunidad

- (150) La denuncia fue presentada por o en nombre de productores de la Comunidad que representan en total a 814 empresas. Se comprobó que estos denunciantes representaban una proporción importante de la producción comunitaria total del producto afectado, es decir, en este caso, alrededor del 42 %.
- (151) A efectos de analizar el perjuicio, y ante el importante número de productores comunitarios denunciantes, fue preciso aplicar las disposiciones del artículo 17 del Reglamento de base. Así pues, se seleccionó una muestra de diez productores. Estas diez empresas, que representaban algo más del 10 % de la producción de los productores comunitarios denunciantes, cooperaron plenamente en la investigación.
- (152) De acuerdo con lo anterior, se considera que los 814 productores comunitarios denunciantes, es decir, los incluidos en la muestra y los demás no incluidos, constituyen la industria de la Comunidad a efectos de lo dispuesto en el artículo 4, apartado 1, y en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. En lo sucesivo se hará referencia a ellos como «la industria de la Comunidad».

5.4. Consumo comunitario

- (153) El consumo comunitario se estableció con arreglo a la siguiente información:

- el volumen de producción de todos los productores comunitarios,
- las exportaciones realizadas por los productores comunitarios,
- el volumen total de las importaciones de la Comunidad.

- (154) Con arreglo a todo ello, el consumo comunitario evolucionó del siguiente modo:

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Consumo (1 000 pares)	586 280	530 130	550 028	577 573	591 053
<i>Índice: 2001 = 100</i>	100	90	94	99	101

Fuente: Eurostat, información contenida en la denuncia.

- (155) El consumo de calzado en la Comunidad disminuyó por primera vez un 10 % en 2002, pero después volvió a aumentar. En conjunto, el consumo de la Comunidad aumentó un 1 %. El consumo de calzado per cápita en la Comunidad se mantuvo relativamente estable durante el período considerado.

5.5. Importaciones procedentes de los países afectados

5.5.1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones objeto de dumping

- (156) La Comisión examinó si los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países considerados debían evaluarse de forma acumulada, de acuerdo con los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. En este artículo se establece que los efectos de las importaciones procedentes de más de un país que sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping sólo se podrán evaluar acumulativamente si se determina que: a) el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es superior al margen mínimo definido en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base y que el volumen de las importaciones de cada país no es insignificante, y b) procede la evaluación cumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y entre los productos importados y el producto similar de la industria comunitaria.
- (157) Se comprobó, en primer lugar, que los márgenes de dumping determinados para cada uno de los países afectados eran superiores al margen mínimo. Además, el volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de cada uno de esos países no era insignificante a efectos de lo dispuesto en el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. De hecho, el volumen de las importaciones procedentes de la República Popular China y de Vietnam representó respectivamente alrededor del 9 % y del 14 % del consumo comunitario durante el período de investigación.
- (158) La investigación mostró además que las condiciones de competencia tanto entre las importaciones objeto de dumping como entre estas y el producto comunitario similar eran análogas. Se comprobó que, con independencia de su origen, el calzado con parte superior de cuero producido o vendido por los países afectados y el producido o vendido por la industria de la Comunidad competían entre sí, ya que eran similares en cuanto a sus características básicas, intercambiables desde el punto de vista del consumidor y distribuidos a través de los mismos canales de distribución. Además, la investigación reveló que el volumen de las importaciones de ambos países se había desarrollado paralelamente: las importaciones de ambos países habían aumentado en alrededor de 40 millones de pares entre 2001 y el período de investigación. Los precios de las importaciones de esos dos países habían seguido también una tendencia a la baja similar, con bajadas de un 39 %, las de la República Popular China, y de un 22 % las de Vietnam. Además, se comprobó que esos precios representaban una subcotización de los precios de la industria de la Comunidad en una fase comercial comparable.
- (159) Algunas partes interesadas alegaron que en este caso no se cumplían las condiciones para la evaluación acumulativa porque las cuotas de mercado de los países afectados habían evolucionado de diferente manera y sus niveles de precios no eran comparables.
- (160) Sin embargo, el siguiente cuadro muestra que los volúmenes de importación, las cuotas de mercado y los precios unitarios medios de ambos países evolucionaron de manera semejante durante el período considerado:

Volumen de las importaciones y cuotas de mercado					
	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
República Popular China (1 000 pares)	12 772	11 942	21 340	26 763	53 470
<i>Índice: 2001 = 100</i>	100	94	167	210	419
Cuota de mercado	2,2 %	2,3 %	3,9 %	4,6 %	9,0 %
Vietnam (1 000 pares)	41 241	47 542	64 666	81 042	81 477
<i>Índice: 2001 = 100</i>	100	115	157	197	198
Cuota de mercado	7,0 %	9,0 %	11,8 %	14,0 %	13,8 %

Precios medios					
	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
República Popular China EUR/par	12,4	12,2	9,1	7,5	7,5
Índice: 2001 = 100	100	98	74	61	61
Vietnam EUR/par	12,5	11,8	10,5	9,8	9,7
Índice: 2001 = 100	100	95	84	79	78

- (161) Cabe señalar que el repentino aumento de las importaciones chinas durante el período de investigación, que coincide significativamente con 2004, está más que probablemente relacionado con la supresión del contingente a partir de enero de 2005. Sin embargo, es una práctica establecida examinar las tendencias de los volúmenes y los precios de las importaciones de los países afectados a lo largo de una serie de años, en este caso, desde el 1 de enero de 2001 hasta el final del período de investigación. En este contexto, las importaciones chinas y vietnamitas siguieron claramente las mismas tendencias. Además, la diferencia absoluta en el nivel de los precios entre los dos países no es relevante en el contexto de la evaluación acumulativa. De hecho, pueden explicarla diversos factores, como la diferencia en la gama de productos. Lo que importa son las tendencias de los precios a lo largo del período considerado, y estas son de hecho comparables para los dos países. Por estas razones no pudo aceptarse la alegación.
- (162) Estos argumentos llevan a la conclusión de que se cumplen todas las condiciones de acumulación y, en consecuencia, el efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados debe evaluarse conjuntamente a efectos de analizar el perjuicio.

5.5.2. Volumen y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Importaciones (1 000 pares)	54 013	59 484	86 006	107 805	134 947
Índice: 2001 = 100	100	110	159	200	250
Cuota de mercado	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %

Fuente: Eurostat.

- (163) El cuadro anterior muestra que las importaciones en la Comunidad del producto afectado procedentes de los países afectados se duplicaron con creces durante el período considerado.
- (164) La cuota de mercado de los países afectados se amplió enormemente durante el período considerado, y aumentó de 9,2 % en 2001 a 22,8 % durante el período de investigación. Esta evolución debe entenderse en el contexto de un consumo comunitario relativamente estable.

- (165) Algunas partes interesadas alegaron que la evolución del volumen de las importaciones de los países afectados estaba distorsionada por efecto de la supresión de los contingentes de importación a partir del 1 de enero de 2005. Esto se debería al hecho de que, en 2004, algunas empresas aplazaron hasta principios de 2005 exportaciones que normalmente habrían hecho al final de 2004. A este respecto, aunque el final del sistema de contingentes podría en efecto haber repercutido en el volumen de las importaciones durante el primer trimestre de 2005, debe observarse, en primer lugar, que esto afecta sólo a uno de los dos países afectados y no a todos los productos incluidos en esta investigación. Además, la evolución de las importaciones durante todo el período considerado muestra una tendencia constante de aumento. Por lo tanto, se considera que la supresión del contingente no tuvo un efecto distorsionador significativo y, desde luego, no altera la conclusión de que las importaciones objeto de dumping aumentaron significativamente entre 2001 y el final del período de investigación.

5.5.3. Evolución de los precios de las importaciones objeto de dumping

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
EUR/par	12,4	11,9	10,2	9,2	8,9
Índice: 2001 = 100	100	96	82	74	71

Fuente: Eurostat.

- (166) Los precios de las importaciones disminuyeron drásticamente, de 12,4 EUR el par en 2001 a 8,9 EUR el par durante el período de investigación. Esto representa una disminución general de casi el 30 % durante el período considerado.

5.5.4. Subcotización

- (167) A fin de analizar la subcotización de los precios, se compararon los precios de las importaciones de los productores exportadores incluidos en el muestreo con los precios de la industria de la Comunidad, utilizando medias ponderadas para tipos de productos comparables durante el período de investigación. Los precios de la industria de la Comunidad se ajustaron a precios de fábrica, y se compararon con los precios de importación cif en la frontera de la Comunidad, más derechos de aduana. Se compararon los precios de transacciones en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, y una vez deducidos reducciones y descuentos. Para que la comparación fuera justa, se introdujeron ajustes que reflejasen los costes asumidos en la Comunidad por los importadores, como los de diseño, selección de la materia prima, etc., que de otro modo no quedarían reflejados en el precio de las importaciones. Es cierto que, puesto que el calzado se fabrica por encargo y, por lo tanto, siguiendo las especificaciones (materia prima, diseño, etc.) facilitadas por los propios importadores, esos costes deberían reflejarse también en los precios del calzado importado, para que pudiera realizarse una comparación ecuánime con los precios de la industria de la Comunidad que incluyera también esos elementos.
- (168) Basándose en los precios de los productores exportadores que cooperaron, los márgenes de subcotización de los precios, expresados por país y en forma de porcentaje sobre los precios de la industria comunitaria, son los siguientes:

País	Subcotización de los precios
República Popular China	12,8 %
Vietnam	11,3 %

5.6. Peculiaridades del sector del calzado en la Comunidad

- (169) El sector del calzado en la Comunidad se caracteriza por redes de microempresas (con menos de 10 empleados) y pequeñas empresas. Las grandes empresas, de más de 500 trabajadores, emplean sólo una porción limitada de la mano de obra total en el sector. Las microempresas y las pequeñas empresas tienen la ventaja de que son más flexibles y adaptables a los cambios de la demanda del mercado pero, por otra parte, son financieramente más vulnerables a los impactos externos.
- (170) Bajo la presión de la competencia internacional, las grandes empresas han tendido a desaparecer, mientras que las microempresas y las pequeñas empresas, más flexibles y organizadas en pequeños grupos, logran mantener mejor su posición competitiva. El número de empresas del sector ha disminuido gradualmente en los últimos años y, por consiguiente, sólo los «supervivientes» pudieron participar en la denuncia antidumping. También es probable que muchas microempresas no tuvieran recursos suficientes para apoyar la denuncia. Por estas razones se considera que analizar únicamente la situación de esos supervivientes denunciantes podría restar importancia al nivel de perjuicio por lo que respecta a la producción comunitaria total del producto investigado.
- (171) Por lo tanto, a continuación se exponen algunos indicadores macroeconómicos proporcionados por las federaciones nacionales de los Estados miembros en los que hubo productores comunitarios denunciantes, es decir, Italia, España, Portugal, Francia, Polonia y Grecia. Se trata de la evolución de la producción, el empleo y el número de empresas activas en la producción del producto afectado durante el período investigado. Estos datos han sido contrastados en la medida de lo posible.

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Producción (1 000 pares)	538 910	446 917	408 559	370 143	349 222
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	83	76	69	65
Empleo	238 018	226 126	215 426	201 174	194 579
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	95	91	85	82
Número de empresas	10 728	10 684	10 447	10 044	9 579
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	100	97	94	89

- (172) La producción de calzado con parte superior de cuero en los Estados miembros mencionados disminuyó en un 35 % durante el período considerado. Durante el mismo período, más de 1 000 empresas se vieron obligadas a cerrar. En consecuencia se perdieron más de 43 000 puestos de trabajo, una reducción del empleo del 20 % en 2001. La disminución del número de empresas fue especialmente marcada durante el período de investigación, el cual, se recuerda, coincide significativamente con el año 2004. Esto indica una aceleración de las quiebras durante el primer trimestre de 2005.
- (173) Las cifras anteriores demuestran claramente que el sector ha experimentado un gran empeoramiento durante el último año y se encuentra en la actualidad en situación crítica.

5.7. Situación de la industria comunitaria

5.7.1. Observaciones preliminares

- (174) De conformidad con lo establecido en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria comunitaria. No obstante, se comprobó que no todos los factores enumerados en el Reglamento de base influían en la situación de la industria del calzado de la Comunidad a efectos de la determinación del perjuicio. Por ejemplo, como la producción se hace por encargo, normalmente no se mantienen existencias o estas se componen tan sólo de encargos cumplidos que aún no han sido entregados o facturados y, por lo tanto, importan muy poco para el análisis del perjuicio. Asimismo, puesto que el sector sigue haciendo un uso relativamente intensivo de mano de obra, la capacidad de producción no está técnicamente limitada y dependerá principalmente del número de trabajadores contratados por los productores.
- (175) Como ya se ha explicado, ante el gran número de productores comunitarios denunciantes, fue preciso recurrir a las disposiciones sobre el muestreo. A efectos del análisis del perjuicio, los indicadores de perjuicio se establecieron en los dos niveles siguientes:
- los elementos macroeconómicos (producción, volumen de ventas, cuota de mercado, empleo, productividad, crecimiento, magnitud de los márgenes de dumping y recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores) se evaluaron para toda la industria de la Comunidad, con arreglo a la información obtenida de los distintos productores en la fase de denuncia. Estos factores se cotejaron, siempre que fue posible, con la información general proporcionada por las asociaciones pertinentes en toda la Comunidad,
 - los elementos microeconómicos (existencias, precios de venta, flujo de efectivo, rentabilidad, rendimiento de la inversión, capacidad de obtención de capital, inversiones, empleo y salarios) se analizaron para empresas concretas, es decir, al nivel de los productores comunitarios incluidos en el muestreo.

5.7.2. Indicadores macroeconómicos

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Producción (1 000 pares)	223 047	182 576	172 339	158 213	146 868
Índice: 2001 = 100	100	82	77	71	66

Fuente: Información recogida en la etapa de la denuncia.

- (176) El volumen de producción de la industria de la Comunidad en su conjunto disminuyó de 223 millones de pares en 2001 a 146,9 millones de pares durante el período de investigación. Esto representa una disminución de más del 30 %.
- (177) Aunque una fábrica está teóricamente diseñada para lograr determinado nivel de producción, este nivel dependerá en gran medida del número de trabajadores que contrate. Como ya se ha explicado, en la mayor parte del proceso de fabricación de calzado se hace un uso intensivo de mano de obra. En estas circunstancias, para un número estable de empresas, la mejor manera de medir la capacidad consiste en examinar su nivel de empleo. Se ha de consultar, por tanto, el cuadro que figura más adelante en el que se muestra el nivel de empleo de la industria de la Comunidad. Alternativamente, la evolución del número de empresas activas en el sector refleja también adecuadamente la capacidad global de producción. Esta evolución se ha examinado ya y cabe recordar que, durante el período considerado, más de 1 000 empresas tuvieron que cerrar.

Volumen de ventas y cuota de mercado

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Ventas (1 000 pares)	158 913	125 665	121 234	111 240	105 749
Índice: 2001 = 100	100	79	76	70	67
Cuota de mercado	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

Fuente: Información recogida en la etapa de la denuncia.

- (178) Debido a que la producción se realiza por encargo, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad siguió una tendencia descendente similar a la de la producción. El número de pares vendidos en el mercado comunitario disminuyó en más de 50 millones entre 2001 y el período de investigación, es decir, en un 33 %.
- (179) En términos de cuota de mercado, esto se traduce en una pérdida de más de 9 puntos porcentuales. Las cuotas de mercado de la industria de la Comunidad cayeron en un 27,1 % en 2001 y en un 17,9 % durante el período de investigación.

Empleo

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Número total de empleados	83 238	69 361	66 425	61 640	57 047
Índice: 2001 = 100	100	83	80	74	69

Fuente: Información recogida en la etapa de la denuncia.

- (180) El empleo se redujo drásticamente durante todo el período considerado. En la industria de la Comunidad se perdieron más de 26 000 puestos de trabajo, lo cual representa una reducción del 31 % en el período de investigación con respecto al nivel de 2001.
- (181) En el cuadro anterior se observa también, para la industria del calzado de cuero en su conjunto, una disminución sectorial del empleo de más de 43 000 puestos de trabajo. La importancia de esta cifra se ve destacada por el hecho de que unas 700 empresas (véase más arriba) tuvieron que cesar su actividad en el período 2001-2004, es decir, antes de que se presentara la denuncia antidumping y, por lo tanto, no pudieron participar en esta investigación.

Productividad

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Productividad	2 680	2 632	2 594	2 567	2 575
Índice 2001 = 100	100	98	97	96	96

Fuente: Información recogida en la etapa de la denuncia.

- (182) La productividad se estableció dividiendo el volumen de producción entre la mano de obra de la industria de la Comunidad, según la información que figura en los cuadros anteriores. Según estos cálculos, la productividad de la industria de la Comunidad se mantuvo relativamente estable durante el período considerado.

Crecimiento

- (183) Entre 2001 y el período de investigación, aunque el consumo de la Comunidad se mantuvo bastante estable, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad disminuyó significativamente, en alrededor de un 30 %. En esas circunstancias, la cuota de mercado de la industria de la Comunidad cayó en alrededor de 9 puntos porcentuales. Cabe observar que, durante el mismo período, los países afectados lograron multiplicar a más del doble sus importaciones y ganaron unos 14 puntos porcentuales de cuota de mercado en el mercado de la Comunidad.

Magnitud del margen de dumping

- (184) Por lo que respecta a la repercusión del margen de dumping real en la industria de la Comunidad, habida cuenta del volumen y los precios de las importaciones de los países afectados, no puede considerarse insignificante.

Recuperación de los efectos de prácticas de dumping o subvenciones anteriores

- (185) En febrero de 1998 se impusieron medidas antidumping contra las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero o de plástico procedentes de la República Popular China, Indonesia y Tailandia. El ámbito de aplicación de esas medidas abarcaba los productos objeto de la presente investigación. Al no recibirse ninguna solicitud de reconsideración tras la publicación de un anuncio de la próxima expiración de las medidas, estas prescribieron en marzo de 2003. Al no haber ninguna solicitud de reconsideración, se considera que la industria de la Comunidad, en ese momento, se había recuperado de los efectos de prácticas de dumping anteriores.

5.7.3. *Indicadores microeconómicos***Producción y volumen de ventas**

- (186) Aunque la producción y el volumen de ventas no se consideran por sí mismos indicadores microeconómicos, se exponen aquí las cifras correspondientes a los productores comunitarios incluidos en la muestra. El propósito es mostrar cómo evolucionó la situación de los productores comunitarios incluidos en la muestra en comparación con la de la industria de la Comunidad en su conjunto.

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Producción (1 000 pares)	17 743	18 828	16 507	12 902	12 129
Índice: 2001 = 100	100	106	93	73	68
Volumen de ventas en la UE (1 000 pares)	15 130	15 877	14 544	13 652	13 422
Índice: 2001 = 100	100	105	96	90	89

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (187) Tras el aumento de la producción y las ventas en 2002 con respecto a 2001, la producción y el volumen de ventas en la Comunidad de las empresas incluidas en la muestra siguieron evolucionando de manera similar a los de la industria de la Comunidad en su conjunto. Durante el período considerado, el volumen de producción disminuyó en más de un 30 % y el de ventas, en más de un 10 %. Se recuerda que la industria de la Comunidad en su conjunto experimentó una disminución de los volúmenes de producción (- 34 %) y de ventas (- 33 %) durante el mismo período.

Existencias

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
1 000 pares	2 118	2 375	2 544	2 705	2 470
Índice: 2001 = 100	100	112	120	128	117

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (188) Como ya se ha mencionado, se considera que las existencias tienen tan sólo una influencia muy limitada en el estado de la industria del calzado de la Comunidad para la determinación del perjuicio, ya que la producción se realiza por encargo. Por lo tanto, en teoría no se mantienen existencias y las que hay son sólo pedidos ya procesados que aún no han sido entregados o facturados. Ahora bien, el nivel de existencias aumentó primero entre 2001 y 2004, en un 28 %, y disminuyó después al final del período de investigación. Esta disminución durante el período de investigación debe entenderse también en el contexto de la estacionalidad del sector. Es ciertamente previsible que el nivel de existencias sea superior en diciembre que al final del primer trimestre del año, es decir, en este caso, al final del período de investigación.

Precios de venta

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
EUR/par	20,9	20,5	20,0	19,8	19,4
Índice: 2001 = 100	100	98	96	95	93

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (189) El precio de venta unitario medio disminuyó constantemente durante el período considerado. En conjunto, la disminución fue del 7,2 %. La caída de los precios de la industria de la Comunidad puede parecer limitada, sobre todo si se compara con la disminución del 30 % del precio de las importaciones objeto de dumping durante el período considerado. Sin embargo, debe interpretarse teniendo en cuenta que el calzado se produce por encargo y que, por consiguiente, los nuevos pedidos sólo suelen estar garantizados si el correspondiente nivel de los precios permite, al menos, cubrir gastos. A este respecto, en el cuadro siguiente se observa que, durante el período de investigación, la industria de la Comunidad no pudo bajar más sus precios sin registrar pérdidas.

Flujo de efectivo, rentabilidad y rendimiento de las inversiones

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Flujo de efectivo (miles EUR)	13 497	10 991	8 147	10 754	5 706
Índice: 2001 = 100	100	81	60	80	42
% de beneficios sobre el volumen de negocios neto	1,6 %	2,1 %	0,1 %	2,3 %	1,1 %
Rendimiento de las inversiones	5,7 %	8,0 %	0,4 %	10,0 %	4,8 %

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (190) Los anteriores indicadores de resultados muestran un debilitamiento patente de la situación financiera de las empresas durante el período considerado. Se observa que los gastos de reestructuración contraídos por uno de los productores comunitarios incluidos en la muestra afectaron negativamente a la rentabilidad del año 2003. El empeoramiento general fue especialmente marcado durante el período de investigación e indica tendencias adversas significativas durante el primer trimestre de 2005, es decir, el último trimestre del período de investigación.

- (191) El flujo de efectivo se vio especialmente afectado. Disminuyó en casi un 60 % entre 2001 y el período de investigación. El nivel del flujo de efectivo es especialmente importante para las PYME, que no siempre tienen fácil acceso a la financiación externa, a diferencia de las empresas más grandes, que tienen menos dificultades para proporcionar garantías bancarias. Las PYME dependen principalmente de sus propios recursos para financiar sus actividades. El nivel de rentabilidad en relación con el volumen de negocios se mantuvo relativamente estable, en un 1,5 % entre 2001 y 2004, aunque con excepción del año 2003, pero cayó después a un nivel para cubrir gastos durante el período de investigación. El rendimiento de las inversiones siguió la misma tendencia.
- (192) El nivel general de beneficio se mantuvo bajo durante todo el período considerado, lo cual pone de relieve la vulnerabilidad financiera de aquellas PYME que, por naturaleza, están especialmente expuestas a los impactos externos.

Capacidad de reunir capital

- (193) La investigación mostró que las necesidades de capital de diversos productores comunitarios se vieron perjudicadas por su difícil situación financiera. Esta situación se ve agravada por la evolución de su nivel de beneficio individual y, en especial, por el deterioro de su flujo de efectivo. Como ya se ha explicado, las PYME no siempre están en condiciones de proporcionar suficientes garantías bancarias y pueden tener dificultades para absorber los cuantiosos gastos financieros que una situación financiera precaria acarrearía.

Inversiones

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Miles EUR	8 026	10 428	6 039	4 119	3 744
Índice: 2001 = 100	100	130	75	51	47

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (194) Las inversiones realizadas por las empresas disminuyeron en más de un 50 % entre 2001 y el período de investigación. Esta disminución de las inversiones debe entenderse en relación con el empeoramiento de la situación financiera de los productores comunitarios incluidos en la muestra.

Empleo y sueldos

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Número total de empleados	4 705	4 088	3 470	2 861	2 754
Índice: 2001 = 100	100	87	74	61	59

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Sueldos (miles EUR)	66 636	63 955	61 335	50 068	48 485
Índice: 2001 = 100	100	96	92	75	73
Sueldo medio por persona (EUR)	14 163	15 645	17 676	17 500	17 605
Índice: 2001 = 100	100	110	125	124	124

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (195) El nivel de empleo de los productores comunitarios incluidos en la muestra empeoró significativamente durante el período investigado. Se perdieron unos 20 000 puestos de trabajo durante ese período. Puesto que el calzado se hace por encargo, cualquier disminución del volumen de ventas se traduce inmediatamente en una disminución de la producción, lo cual significa a su vez una reducción del empleo en este sector de uso intensivo de mano de obra.
- (196) El aumento de los sueldos medios por persona empleada es el resultado de una reducción significativa del número de trabajadores —con un nivel de sueldos relativamente bajo— mientras el nivel de personal administrativo y de dirección —con sueldos medios superiores— se mantuvo relativamente estable. En efecto, las pérdidas de puestos de trabajo afectaron especialmente al nivel de producción. El nivel de personal administrativo, aunque también disminuyó, depende menos del nivel de actividad de las empresas. La evolución de los sueldos medios está también distorsionada por el hecho de que hubo casos en que tuvieron que pagarse indemnizaciones por despido a personas que ya no estaban incluidas en el recuento de las empresas.

5.8. Conclusión sobre el perjuicio

- (197) El análisis de los indicadores macroeconómicos, es decir, de la industria comunitaria en su conjunto, reveló que el perjuicio se había materializado principalmente en una disminución del volumen de las ventas y de las cuotas de mercado. Puesto que el calzado se fabrica por encargo, esto también repercutió directamente de manera negativa en el nivel de producción y el empleo en la Comunidad. Durante el período considerado, el volumen de ventas de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario disminuyó en más de un 30 %, la cuota de mercado disminuyó en 9 puntos porcentuales, la producción cayó en un 34 % y el empleo se redujo en un 31 %, es decir, se perdieron 26 000 puestos de trabajo.
- (198) En razón de la estructura de costes de la industria del calzado, las empresas tienen que ser rentables o dejar el negocio. Con unos gastos directos, principalmente de mano de obra y materias primas, que representan hasta el 80 % de los costes de producción, el calzado se fabrica por encargo sólo una vez que el cálculo de costes directos ha mostrado un nivel suficiente de rentabilidad para las partes.
- (199) El análisis de los elementos microeconómicos reveló que las empresas incluidas en la muestra habían alcanzado el más bajo nivel posible de beneficio durante el período de investigación. El nivel de beneficio durante el período de investigación estuvo en torno a la cobertura de costes, y el flujo de efectivo siguió una peligrosa tendencia descendente. El análisis de la situación de las empresas incluidas en la muestra reveló que, durante el período de investigación, no habían estado en condiciones de bajar aún más sus precios sin registrar pérdidas, lo cual, en el caso de las PYME, no puede sostenerse más de unos meses antes de que se vean obligadas a cerrar.
- (200) En este contexto, la información facilitada por las Federaciones Nacionales sobre el número de cierres de empresas es especialmente pertinente. Entre 2001 y el período de investigación, las federaciones informaron de más de 1 000 cierres de empresas.
- (201) Habida cuenta de lo anterior, se llega a la conclusión de que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

6. CAUSALIDAD

6.1. Introducción

- (202) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad estaba causado por las importaciones objeto de dumping del producto en cuestión procedentes de los países afectados. Se analizaron también otros factores conocidos, además de las importaciones objeto de dumping, que podrían haber perjudicado también a la industria comunitaria, a fin de garantizar que el perjuicio causado por esos factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

6.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (203) En primer lugar, se recuerda que la investigación reveló que el calzado importado de los países afectados competía a todos los niveles, es decir, en todas las gamas y tipos, con el calzado producido y vendido por la industria de la Comunidad, y que sus canales de venta eran, en términos generales, idénticos.
- (204) El aumento significativo del volumen de las importaciones objeto de dumping, que se duplicó con creces durante el período considerado, coincidió con el empeoramiento de la situación económica de la industria de la Comunidad. Este empeoramiento se materializó, entre otras cosas, en una caída de los volúmenes de producción y de venta de alrededor del 30 % durante el mismo período.
- (205) El repentino aumento de las importaciones objeto de dumping estuvo acompañado de una disminución significativa del precio medio correspondiente. En concreto, durante el período investigado, el precio medio de las importaciones objeto de dumping disminuyó en un 30 %.
- (206) En un mercado relativamente transparente y sensible a los precios, en el que el calzado se fabrica por encargo, esta tendencia tuvo una doble repercusión negativa en la situación de la industria de la Comunidad. En primer lugar, provocó una bajada de los precios de dicha industria, de alrededor de un 8 % durante el período considerado. En segundo lugar —y esta es una consecuencia más importante—, las importaciones a bajo precio procedentes de los países en cuestión afectaron gravemente a la cartera de pedidos de la industria de la Comunidad, lo cual tuvo un efecto negativo en la producción, el volumen de ventas y el empleo.
- (207) La evolución de la cuota de mercado de la industria de la Comunidad y de los países afectados es muy ilustrativa al respecto. Su situación evolucionó de la siguiente manera:

	2001	2002	2003	2004	Período de investigación
Países afectados	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %
Industria de la Comunidad	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

- (208) Mientras que la industria de la Comunidad perdió alrededor de 9 puntos porcentuales de cuota de mercado entre 2001 y el período de investigación, los países en cuestión crecieron en unos 14 puntos porcentuales, y esto durante un período de consumo relativamente estable.

- (209) Ante la coincidencia claramente constatada del momento en que, de un lado, aumentaron las importaciones objeto de dumping a precios constantemente descendentes y, de otro lado, la industria comunitaria perdía volumen de ventas y de producción, veía cómo se reducían su cuota de mercado y su empleo y cómo caían sus precios, se llega a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping desempeñaron un papel determinante en la situación de perjuicio de la industria comunitaria.

6.3. Efectos de otros factores

6.3.1. Rendimiento de otros productores comunitarios

	2000	2001	2002	2003	Período de investigación
Volumen de ventas (1 000 pares)	223 471	184 702	166 978	152 201	149 345
Índice: 2001 = 100	100	83	75	68	67
Cuota de mercado	38,1 %	34,8 %	30,4 %	26,4 %	25,3 %

Fuente: Respuestas al cuestionario, denuncia, Eurostat.

- (210) En el cuadro anterior se observa que las ventas de los demás productores comunitarios en el mercado de la Comunidad descendieron en más de 70 millones de pares durante el período considerado, es decir, que cayeron en más de un 30 %. La cuota de mercado correspondiente se redujo también del 38,1 % en 2000 al 25,3 % durante el período de investigación. Basándose en la información disponible, se llega a la conclusión de que los demás productores comunitarios estaban en una situación similar a la de la industria de la Comunidad y no causaron a esta ningún perjuicio.

6.3.2. Situación de las exportaciones de la industria de la Comunidad

- (211) Algunas partes interesadas alegaron que la mala situación económica de la industria del calzado de la Comunidad se debía al empeoramiento de la situación de sus exportaciones. Esta alegación se basa en las afirmaciones contenidas en un informe publicado por la industria del calzado de la Comunidad, según las cuales el acceso a los mercados de exportación es un problema fundamental para el sector y los más diversos obstáculos arancelarios y no arancelarios impiden aún a los productores comunitarios explotar su potencial exportador.
- (212) En este contexto, cabe observar, en primer lugar, que el análisis del perjuicio se centra en la situación de la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. Por lo tanto, el empeoramiento de la situación de las exportaciones, en caso de haberlo, no influye en nada en la mayoría de los indicadores analizados, como el volumen de ventas, las cuotas de mercado y los precios. Por lo que respecta al volumen de producción total, donde no se puede distinguir entre dentro y fuera del mercado comunitario, ya que el calzado se fabrica por encargo, una disminución de las ventas en el mercado comunitario se traduce necesariamente en una disminución de la producción. Puesto que la gran mayoría de la producción está destinada a ser vendida en el mercado comunitario, y a pesar de que las ventas de exportación disminuyeron también durante el período considerado, se llega a la conclusión de que la disminución de la producción está relacionada en su mayor parte con el perjuicio sufrido en el mercado comunitario, y no con la disminución de las exportaciones. Por último, la observación efectuada por los productores comunitarios se refiere de hecho tan sólo a la imposibilidad de explotar su potencial exportador y, por lo tanto, debe interpretarse como expresión de su incapacidad para compensar la disminución de las ventas en el mercado comunitario, es decir, donde se está sufriendo el perjuicio, mediante el incremento de las exportaciones.
- (213) Por lo tanto, la alegación fue rechazada y se llega a la conclusión de que la situación de las exportaciones de la industria de la Comunidad no causó ningún perjuicio importante.

6.3.3. *Importaciones de otros terceros países*

- (214) Se examinaron también las importaciones procedentes de terceros países. En los siguientes cuadros se muestran la evolución de las cuotas de mercado y de los precios medios de los países que representaron, cada uno de ellos, más del 2 % de las importaciones comunitarias totales durante el período de investigación:

Cuota de mercado	2001	2002	2003	2004	Período de investigación	Variación 2001/período de investigación (%)
Rumanía	6,4 %	8,0 %	8,4 %	7,8 %	7,7 %	+ 1,3 %
India	3,9 %	5,0 %	5,4 %	6,4 %	6,2 %	+ 2,3 %
Indonesia	2,0 %	1,9 %	1,6 %	1,6 %	1,6 %	- 0,4 %
Brasil	1,4 %	1,6 %	1,9 %	2,5 %	2,9 %	+ 1,5 %
Macao	1,4 %	1,9 %	2,4 %	3,3 %	2,5 %	+ 1,1 %
Tailandia	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,2 %	1,2 %	+ 0,3 %

Precios medios (EUR/par)	2001	2002	2003	2004	Período de investigación	Variación 2001/período de investigación
Rumanía	14,0	14,9	15,1	15,3	15,3	9 %
India	11,7	11,6	10,5	10,4	10,5	- 10 %
Indonesia	12,4	11,6	11,2	9,6	9,6	- 23 %
Brasil	16,9	15,8	13,7	13,2	12,6	- 25 %
Macao	13,1	11,7	11,0	10,9	11,0	- 16 %
Tailandia	15,4	14,0	13,2	12,3	12,2	- 21 %

- (215) Individualmente, ninguno de los países enumerados en estos cuadros experimentó un aumento significativo de su cuota de mercado durante el período considerado. El nivel absoluto de su cuota de mercado se mantuvo muy por debajo del de los países afectados, y su evolución también fue diferente. Cabe recordar que la cuota de mercado acumulada de los países afectados aumentó sustancialmente, de 9,2 % en 2001 a 22,8 % durante el período de investigación.
- (216) Con la excepción de un país, los precios unitarios medios de los demás terceros países disminuyeron durante el período considerado. Sin embargo, su disminución fue menor que la de los precios de los países afectados y, sobre todo, su nivel de precios absoluto durante todo el período considerado se mantuvo en promedio, con una sola excepción, muy por encima del nivel de los precios de las importaciones objeto de dumping. En el caso de las importaciones procedentes de Indonesia, sus precios fueron inferiores a los de las importaciones procedentes de Vietnam durante el período de investigación, pero hay que tener en cuenta que, al mismo tiempo, la cuota de mercado de Indonesia iba en descenso, mientras aumentaba enormemente la de Vietnam. Durante el período de investigación, los precios de las importaciones procedentes de los países mencionados fueron en promedio un 30 % superiores a los de las importaciones procedentes de los países afectados. Además, individualmente, las cuotas de mercado de los terceros países no aumentaron de manera semejante a las de los países afectados. Por lo tanto, se puede incluso pensar que los demás terceros países tuvieron que seguir las tendencias a la baja de los precios de los países afectados para mantener su cuota de mercado.
- (217) Por las razones mencionadas, se llega a la conclusión de que las importaciones procedentes de otros terceros países no afectaron de manera importante a la situación de la industria de la Comunidad.

6.3.4. Cambios de la estructura del consumo y disminución de la demanda

- (218) Algunos importadores alegaron que el perjuicio sufrido por los productores de calzado de la Comunidad estaba causado por una contracción de la demanda en el segmento del calzado en el que estaban especializados los productores comunitarios tradicionales. Asimismo, algunos productores exportadores alegaron que, por los cambios de la moda, los consumidores buscan hoy en día calzado de baja calidad, fácilmente desechable y comercializado a gran escala.
- (219) Ahora bien, en la anterior sección 2 se llegó a la conclusión de que todos los tipos del producto afectado y el producto similar constituían un solo producto y de que el calzado producido en los países afectados y el producido en la Comunidad competían en todos los niveles del mercado. Por lo tanto, toda alegación que se refiera a determinados tipos es improcedente, y el análisis debe referirse al producto afectado y el producto similar, es decir, todos los tipos de calzado con parte superior de cuero descritos en el apartado pertinente. En cuanto al consumo comunitario global de calzado con parte superior de cuero, se mantuvo relativamente estable durante el período considerado. Por lo tanto, se rechazaron las alegaciones y se concluye que el perjuicio no estuvo causado por una disminución de la demanda.

6.3.5. Fluctuaciones de los tipos de cambio

- (220) Varios productores exportadores e importadores alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Comunidad había sido causado por la subida del valor del euro con respecto al dólar estadounidense, que había provocado disminuciones significativas de los precios de las importaciones, ya que, según estas alegaciones, la mayor parte del calzado chino y vietnamita se comercializaba en dólares estadounidenses.
- (221) Se recuerda que la investigación debe determinar si las importaciones objeto de dumping (en términos de precios y de volumen) han causado un perjuicio importante a la industria de la Comunidad o si ese perjuicio importante fue debido a otros factores. En este aspecto, en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base se hace referencia a la demostración de que los niveles de precios de las importaciones objeto de dumping son la causa del perjuicio. Es decir, se alude tan sólo a una diferencia en los niveles de los precios, pero no se exige analizar los factores que afectan al nivel de esos precios.
- (222) En la práctica, el efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de la industria de la Comunidad se examina esencialmente estableciendo la subcotización de los precios, la caída de los precios y la contención de los precios. Para ello, se comparan los precios de las exportaciones a precios objeto de dumping y los precios de venta de la industria de la Comunidad y, en algunos casos, puede ser necesario convertir a otra moneda los precios de las exportaciones utilizados para calcular el perjuicio, a fin de tener una base comparable. Por consiguiente, los tipos de cambio sólo se utilizan en este contexto para garantizar que la diferencia entre los precios se establece sobre una base comparable. Resulta, pues, obvio que el tipo de cambio no puede en principio ser otro factor del perjuicio.
- (223) El artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, en el que se hace referencia a otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, confirma también lo anterior. En efecto, en la lista de otros factores conocidos que figura en este artículo no se hace referencia a ningún factor que afecte al nivel del precio de las importaciones objeto de dumping. En resumen, si las exportaciones se realizan a precios objeto de dumping, y aunque se beneficien de una evolución favorable de los tipos de cambio, cuesta entender de qué manera esa evolución de los tipos de cambio podría ser otro factor causante de perjuicio.
- (224) Por lo tanto, el análisis de los factores que afectan al nivel de los precios de las importaciones objeto de dumping, ya sean fluctuaciones del tipo de cambio u otros, no puede ser concluyente y rebasaría las exigencias del Reglamento de base.

- (225) En cualquier caso, y sin perjuicio de lo anterior, aunque las fluctuaciones de los tipos de cambio tuvieran efecto en los precios de las importaciones, sería imposible separar y distinguir su repercusión, ya que no se sabe con exactitud en qué medida las importaciones procedentes de los países afectados se negocian en dólares estadounidenses. Además, los principales importadores protegen sus transacciones financieras en dólares estadounidenses y, por consiguiente, es muy difícil determinar cuál sería el tipo de cambio pertinente que habría que examinar.

6.3.6. *Supresión del contingente*

- (226) Algunas partes alegaron que la supresión de los contingentes de importación al principio de 2005 había sido también una causa de perjuicio para la industria de la Comunidad. Cabe recordar al respecto que los contingentes se refirieron sólo a uno de los dos países afectados y no a todos los productos abarcados en el presente procedimiento. Además, el análisis del perjuicio se ha extendido a un período más largo, en concreto entre 2001 y el final del período de investigación y, por lo tanto, no se refiere sólo al período posterior a los contingentes, es decir, el primer trimestre de 2005. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

6.3.7. *Los denunciantes no se han modernizado, están muy fragmentados y tienen unos elevados costes de mano de obra*

- (227) Algunas partes alegaron que la mala situación económica de los denunciantes estaba relacionada con el hecho de que no modernizasen sus instalaciones y sus métodos de producción, y que el perjuicio estaba causado por la elevada fragmentación del sector y su escasa competitividad en comparación con las importaciones procedentes de países con bajos costes de mano de obra.
- (228) En efecto, el sector del calzado comunitario está muy fragmentado y los costes de la mano de obra en la Comunidad son más altos que en los países afectados. Sin embargo, el grado de fragmentación de la industria y los costes de la mano de obra en la Comunidad no aumentaron durante el período considerado. En tales circunstancias, no puede establecerse un nexo causal entre esos factores y el empeoramiento de la situación de la industria de la Comunidad en el período considerado.

- (229) Por lo tanto, se rechazaron estas alegaciones.

6.3.8. *Traslado de la producción de la industria del calzado de la CE*

- (230) La asociación de importadores alegó que el traslado de los productores de la CE a países de salarios bajos había contribuido al perjuicio sufrido por la industria del calzado de la Comunidad. Esto habría tenido como resultado una reducción de la producción y las ventas en la Comunidad y habría acarreado costes de reestructuración significativos, lo cual habría afectado a la situación financiera de las empresas en cuestión.
- (231) Sin embargo, se ha de recordar que el análisis del perjuicio se centra específicamente en el desarrollo de la situación económica de la industria de la Comunidad. Puesto que a los productores que deslocalizaron la producción ni siquiera se les considera, como ya se ha explicado, productores comunitarios a efectos de la presente investigación y, por lo tanto, tampoco parte de la industria de la Comunidad, su situación ni siquiera se ha tenido en cuenta para el análisis del perjuicio. Sin embargo, las importaciones de las empresas que trasladaron su producción se han tenido en cuenta al examinar las importaciones de los países afectados o de los demás terceros países.

6.4. Conclusión sobre la causalidad

- (232) En conclusión, se corrobora que el perjuicio importante sufrido por la industria de la Comunidad, que se ha materializado especialmente en un descenso del volumen de ventas, de las cuotas de mercado y de los precios de venta unitarios, con el consiguiente deterioro de los indicadores de rentabilidad, fue causado por las importaciones objeto de dumping consideradas. El efecto de los demás factores examinados era prácticamente inexistente y, por lo tanto, no lo bastante relevante para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y la situación de perjuicio de la industria de la Comunidad.
- (233) Teniendo en cuenta el análisis anterior, en el que se han distinguido y separado adecuadamente los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Comunidad de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se confirma que estos otros factores como tales no alteran radicalmente el hecho de que el perjuicio evaluado debe atribuirse a las importaciones objeto de dumping.
- (234) Se llega a la conclusión, por tanto, de que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados han originado un perjuicio importante a la industria comunitaria, según lo definido en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

7. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (235) Se examinó si el interés de la Comunidad requería una intervención para impedir el dumping que se había determinado.

7.1. Interés de la industria de la Comunidad

- (236) El análisis anterior ha demostrado claramente que las importaciones objeto de dumping causaron un perjuicio a la industria del calzado de la Comunidad. El drástico aumento de las importaciones objeto de dumping en los últimos años causó una fuerte caída de los precios en el mercado del calzado comunitario a nivel de mayoristas, es decir, donde tiene lugar la competencia entre el calzado importado y el fabricado en la Comunidad. En términos generales, la industria de la Comunidad ya no está en condiciones de atender pedidos a un nivel de precios satisfactorio, como puso de manifiesto la situación de los productores comunitarios incluidos en la muestra, que apenas fueron rentables durante el período de investigación. Además, en muchos casos, la industria de la Comunidad ya no está en condiciones de atender nuevos pedidos ya que, al nivel de precios actual, tendría que vender por debajo de su coste de producción. Por lo tanto, la industria de la Comunidad afronta dificultades relacionadas tanto con los precios como con el volumen de las ventas.
- (237) En este contexto, si no se impusieran medidas, la situación de la industria de la Comunidad seguiría empeorando claramente, lo cual daría lugar a nuevos cierres de fábricas y más pérdidas de empleo. Puesto que los productores suelen estar agrupados geográficamente en determinados Estados miembros y los pedidos se subcontratan a veces a otras fábricas locales, la desaparición de un productor puede tener repercusiones significativas en otras empresas locales. Lo mismo sucedería con los proveedores locales de materias primas, lo que afectaría significativamente al conjunto de las actividades, mientras que la imposición de medidas tendría diversos efectos positivos para la industria de la Comunidad. Las medidas impedirían un mayor aumento sustancial de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, lo cual permitiría a la industria de la Comunidad, como mínimo, mantener su posición actual en el mercado. En efecto, los datos de las importaciones muestran que todo aumento de la cuota de mercado de los países afectados se consigue a expensas de la industria del calzado de la Comunidad.

- (238) Por otra parte, si se establecen derechos antidumping sobre las importaciones de calzado procedente de los países afectados, será mucho más probable que los mayoristas y los importadores cambien de proveedores y elijan, al menos en parte, a productores comunitarios. En efecto, si se imponen medidas en virtud de las cuales el nivel de precios de las importaciones se restablezca a niveles exentos de dumping, la industria de la Comunidad podrá competir en condiciones comerciales equitativas basadas en la debida ventaja comparativa, lo cual la situará en condiciones de recibir un volumen satisfactorio de nuevos pedidos a precios que le garanticen un nivel de beneficio normal. Un aumento de los precios es ciertamente necesario para eliminar el perjuicio.
- (239) Por lo tanto, a la industria de la Comunidad, es decir, a los productores que apoyaron activamente la denuncia, le interesa claramente que se impongan medidas, pero también les interesa a los demás productores comunitarios que no apoyaron activamente la denuncia o no pudieron hacerlo.
- (240) Algunas partes interesadas alegaron que la imposición de medidas no restablecería la situación de la industria de la Comunidad, ya que los importadores sencillamente irían a buscar sus proveedores a países no sujetos a las medidas. Por esa razón, alegan que las medidas no favorecerían el interés de la industria de la Comunidad.
- (241) Sin embargo, se rechazó esta alegación. El hecho de que los importadores puedan elegir otros países proveedores no es una razón válida para no tomar medidas antidumping en este caso. Y es así no sólo porque es imposible prever de antemano en qué medida se produciría ese cambio de proveedores, sino también porque esas importaciones podrían a su vez ser objeto de dumping, lo cual dejaría abierta la posibilidad de que hubiera que tomar medidas antidumping también contra ellas.
- (242) En conclusión, la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria comunitaria recuperarse de los efectos del dumping constatado.

7.2. Interés de los demás operadores económicos

7.2.1. Interés de los consumidores

- (243) No se recibieron observaciones de las organizaciones de consumidores tras la publicación del anuncio de inicio del presente procedimiento. Sin embargo, algunas partes argumentaron que la imposición de medidas sobre las importaciones del producto afectado sería contraria al interés de los consumidores. Alegan que la limitación del acceso al mercado comunitario para los productos chinos y vietnamitas reduciría mucho las posibilidades de elección de los consumidores, en particular en el segmento de la moda pronta, que se abastece principalmente de calzado chino y vietnamita. En segundo lugar, se sostuvo que las medidas incrementarían los costes para el consumidor medio, en términos de precio y, por último, que la industria de la Comunidad no tendría capacidad para satisfacer toda la demanda de calzado.
- (244) Las alegaciones relativas a la repercusión negativa de las medidas para los consumidores se analizaron en detalle. Para evaluar esta repercusión, se consideraron los siguientes elementos:

— unos dos tercios del sector general del calzado no se ven afectados por las medidas impuestas en virtud del presente Reglamento. De hecho, el calzado con parte superior de cuero al que se refiere el presente procedimiento representa menos del 35 %, frente a un 46 % en 2001,

- no a todos los tipos de calzado con parte superior de cuero les conciernen las medidas propuestas. De hecho, según las conclusiones de la investigación, determinados tipos de calzado —véanse más arriba las conclusiones sobre el calzado deportivo de tecnología especial— no deben estar regulados por las medidas. Esto reduce aún más el ámbito de aplicación de las medidas con respecto al conjunto del mercado del calzado comunitario. Cabe recordar al respecto que, durante el período de investigación, el calzado deportivo de tecnología especial representó casi el 20 % de las importaciones de calzado con parte superior de cuero procedentes de los países afectados,
 - una parte significativa del mercado comunitario de calzado con parte superior de cuero sigue abasteciéndose de fuentes que no son China ni Vietnam, es decir, fuentes de suministro que no estarán sujetas a ninguna medida. De hecho, los demás países terceros, que representan alrededor del 30 % de las importaciones, seguirán compitiendo sin estar sujetos a medidas. Las medidas antidumping tampoco se aplicarán a las ventas de los productores de la UE, que aún representaban alrededor de la mitad del suministro de calzado de cuero,
 - los importadores/mayoristas y los distribuidores/minoristas participan normalmente en la distribución a los consumidores. En cada una de las dos etapas se aplica un margen de beneficio para cubrir los propios costes y obtener cierta ganancia. El nivel de este margen puede variar significativamente de un operador comercial a otro, pero es en promedio relativamente significativo. Por ejemplo, el margen aplicado durante el período de investigación por los importadores que cooperaron a sus precios de venta a minoristas fue como media del 125 %, con variaciones de entre el 20 % y el 200 %. Por lo tanto, hay una diferencia considerable entre los precios de importación y los precios de reventa. En cuanto a la alegación de que las medidas podrían reducir la variedad de calzado, cabe observar que las medidas antidumping únicamente eliminarían la fijación de precios bajos objeto de dumping. Por lo tanto, no habrá restricción de los volúmenes de las importaciones, ya que la mayor parte del mercado comunitario seguirá abasteciéndose de proveedores a los que las medidas no afectarán directamente.
- (245) En cualquier caso, la disminución del volumen de las importaciones procedentes de los países afectados podría compensarse también, al menos a medio plazo, con un aumento del suministro de calzado por la industria comunitaria y los países no sujetos a medidas, aunque esta evolución tardaría un poco de tiempo en desarrollarse.
- (246) Por lo que respecta a la gama de productos, se recuerda que en los países afectados no sólo se fabrican la moda pronta o el calzado de gama más baja. De hecho, en China y en Vietnam se produce también calzado de marca de gama alta e intermedia. Además, la investigación reveló que la industria de la Comunidad fabrica también todas las gamas de calzado, y no sólo el de gama alta y los modelos urbanos más elegantes, como a menudo se alega. Por estas razones, la alegación de que las medidas provocarían una reducción de la variedad de calzado, en términos generales y de determinados artículos de moda en particular, debería al menos ir acompañada de más pruebas que la justificasen.
- (247) En cuanto al efecto en los precios al consumo, se ha de tener en cuenta la muy considerable diferencia que existe entre los precios de importación sobre los cuales se aplican las medidas y los precios al consumo. Al ser los precios de las importaciones mucho más bajos, la repercusión en los precios al consumo, muy superiores, será necesariamente mucho menor. La existencia de al menos dos operadores económicos intermediarios entre los niveles de importación y de consumo limitará la repercusión en los consumidores.
- (248) Por último, los datos provisionales disponibles sobre los precios al consumo indican que, en términos generales, los consumidores de la Comunidad no se beneficiaron de la bajada de precios del calzado al nivel de venta mayorista. De hecho, mientras que los precios medios de importación de todo el calzado en general bajaron más de un 20 % entre 2001 y el período de investigación, los precios al consumo aumentaron ligeramente durante el mismo período. Este aspecto del producto afectado deberá investigarse específicamente con miras a las conclusiones definitivas.
- (249) No se considera probable que los consumidores reciban todo el efecto de las medidas, habida cuenta de la fuerte competencia que impera a este nivel. Si el coste de las medidas se repartiera a partes iguales entre las tres categorías principales de operadores económicos, el coste medio para los consumidores sería aproximadamente del 2 % o 1 euro por par.

Calzado infantil

- (250) Las partes interesadas argumentaron que el coste de la imposición de medidas sobre los zapatos para niños sería significativamente más alto que para otros zapatos investigados. El motivo principal es que los zapatos para niños tienen que reemplazarse con mayor frecuencia que los zapatos para adultos; de tres a cuatro veces más en el caso de los niños más pequeños. Por lo tanto, el efecto de las medidas antidumping en los zapatos para niños sería sustancialmente mayor (de tres a cuatro veces más) que en los zapatos normales, ya que los consumidores tendrían que pagar una cantidad notablemente mayor, en términos relativos y acumulativos, para comprar zapatos infantiles que para comprar zapatos de adulto. Los costes adicionales que acarrearía la imposición de medidas para los consumidores de zapatos infantiles podrían afectar también negativamente y en considerable medida a la situación financiera de la familia media europea y comprometer el incentivo que tienen los padres para comprar periódicamente calzado de buena calidad para sus hijos.
- (251) Puesto que las conclusiones provisionales indican que los zapatos para niños deben reemplazarse de 3 a 4 veces más a menudo que otros zapatos, es justo considerar que el coste absoluto para los consumidores será también sustancialmente mayor para estos zapatos que para los demás incluidos en el presente procedimiento. Por lo tanto, las medidas provisionales podrían constituir una carga muy significativa para las familias con niños pequeños. De hecho, existiría el riesgo de que la imposición de medidas provisionales sobre estos zapatos cruzase la línea divisoria entre el beneficio de esas medidas y su posible coste.
- (252) Por estas razones, y en esta fase provisional, se concluye que los beneficios que se obtendrían al evitar el perjuicio para el resto de la presente investigación mediante la imposición de medidas provisionales sobre las importaciones de calzado infantil serían menores que sus potenciales efectos negativos en los consumidores. Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas sobre el calzado infantil no favorecería el interés de la Comunidad. En consecuencia, aquél debe quedar provisionalmente excluido del ámbito de aplicación de las medidas antidumping provisionales; esta cuestión se examinará de nuevo en profundidad antes de la imposición, en su caso, de medidas definitivas.

7.2.2. Interés de los distribuidores/minoristas

- (253) Se recibió sólo un número limitado de observaciones de distribuidores/minoristas o de organizaciones de distribuidores/minoristas dentro de los plazos fijados. De hecho, sólo se recibieron una observación de un consorcio de minoristas de un Estado miembro y respuestas al cuestionario de tres importadores, del mismo Estado miembro, que también tenían su propia red de distribución, incluidas dos cadenas de supermercados. Esas empresas importaron alrededor del 15 % del producto afectado procedente de China y de Vietnam durante el período de investigación.
- (254) Esas partes alegaron que el sector minorista era un empleador importante que se vería perjudicado por el establecimiento de derechos. De hecho, se alegó que los minoristas sólo podrían repercutir en los consumidores una parte del aumento de los costes resultante de los derechos antidumping y que, en consecuencia, su ya mala situación económica empeoraría todavía más, ocasionando posiblemente la pérdida de puestos de trabajo.
- (255) Aunque los comentarios recibidos del sector minorista dentro del marco jurídico de la investigación fueron bastante limitados y ceñidos a un solo Estado miembro, la Comisión decidió llevar a cabo un análisis detallado para toda la Comunidad. Se observaron los siguientes elementos.
- (256) En primer lugar, cabe destacar que en el sector minorista del calzado se venden todos los tipos de calzado, es decir, significativamente más que los tipos estrictamente incluidos en el presente procedimiento. Además, los distribuidores y minoristas suelen dedicarse también a la venta de otros productos. Por ejemplo, este es típicamente el caso de los supermercados no especializados, cuyas ventas de calzado representan sólo una parte menor de las ventas globales. Por lo tanto, la cifra del empleo en la venta minorista no puede simplemente compararse con el número de personas empleadas en la fabricación de calzado.

- (257) En segundo lugar, se considera que el sector minorista sólo se vería de hecho perjudicado si la imposición de medidas antidumping provocase una disminución del consumo comunitario de calzado, es decir, si el volumen de negocios de los minoristas disminuyera significativamente. En efecto, aunque su precio de compra aumentase tras la imposición de medidas, los minoristas seguirían en condiciones de repercutir, al menos parcialmente, este aumento en los consumidores, para mantener un nivel de beneficio razonable. De hecho, los minoristas reconocen en sus observaciones que estarían en condiciones de absorber parcialmente cualquier aumento de los costes. En consecuencia, sólo sufrirían un perjuicio si ese aumento de los costes tuviera como resultado una disminución del número de pares de zapatos comprados por los consumidores. Sin embargo, a la vista de las conclusiones anteriores sobre los precios, no se considera probable que vaya a producirse ninguna disminución significativa del consumo.
- (258) La idea de que la repercusión de las medidas en los distribuidores/minoristas será limitada se ve reforzada por el hecho de que esos operadores suelen vender todos los tipos de calzado, y no sólo los tipos afectados, de origen chino y vietnamita. Por lo tanto, la imposición de medidas antidumping sólo afectaría a una parte limitada de sus precios de venta, que podría seguir siendo relativamente pequeña en comparación con sus gastos globales.
- (259) Además, el calzado se distribuye principalmente en la Comunidad por los tres canales siguientes: minoristas independientes, cadenas de marca de venta al por menor y supermercados no especializados. Existen también otros canales de venta (por ejemplo, empresas de venta por correo), pero siguen siendo bastante limitados.
- (260) Los minoristas independientes representan el canal de distribución más tradicional. Esos minoristas suelen abastecerse de mayoristas de la Comunidad y, debido a su elevada estructura de costes de funcionamiento (alquiler, sueldos del equipo de venta, etc.), suelen aplicar unos márgenes significativos. Los minoristas independientes venden todo tipo de calzado, es decir, con parte superior de cuero o de otros materiales y procedentes de todos los orígenes y, por lo tanto, es previsible que sus suministros del producto en cuestión sean relativamente limitados, teniendo en cuenta la proporción del producto afectado en las ventas globales de calzado. Por consiguiente, la imposición de medidas les afectaría sólo de una manera muy limitada, en caso de que les afectase en absoluto. Puesto que sus proveedores suelen ser mayoristas, cabe suponer también que una parte de la repercusión de los derechos se absorberá a ese nivel.
- (261) Las cadenas de marca de venta al por menor compran su calzado centralmente, y lo venden a través de sus tiendas minoristas ubicadas en diversas ciudades y, a veces, en diferentes países. Ninguna de esas cadenas cooperó con la investigación, lo cual puede de por sí indicar que ninguna posible medida afectaría negativamente a su situación. No obstante, deben tomarse en consideración los siguientes elementos. Dado que las cadenas de marca al por menor compran en grandes cantidades, tienen unos costes operativos limitados y a veces importan directamente, pueden en general permitirse vender a precios reducidos. De hecho, muchas de ellas operan como almacenes de descuento situados fuera de la ciudad, con un número limitado de empleados. Como su finalidad es ofrecer calzado a precios relativamente bajos, es posible que sus suministros procedentes de los países afectados sean más importantes que en el caso de los minoristas independientes. Sin embargo, venden también todo tipo de calzado —es decir, no sólo el que es objeto de la investigación— y una parte de su volumen de negocios procede también de la venta de productos que no son calzado. Además, teniendo en cuenta su importante poder adquisitivo, se espera que puedan cambiar de proveedores, al menos en cierta medida, y que repercutan sólo parcialmente en los consumidores el posible aumento de los costes. Por lo tanto, al igual que los minoristas independientes, en la práctica sólo resultarían gravemente perjudicados si su volumen de ventas disminuyera significativamente de resultas del establecimiento de los derechos, lo cual, según figura en las conclusiones anteriores, es improbable.
- (262) Los supermercados no especializados son un canal de ventas importante en términos de volumen, pero no tanto en términos de valor. Suelen centrarse en la gama más baja del mercado con el fin de vender volúmenes significativos. Los supermercados no especializados importan a veces directamente el calzado, pero operan sobre todo a través de agentes en la Comunidad o en el país de origen de los productos. El calzado suele representar sólo una porción menor del volumen total de negocios de los supermercados, los cuales, en todo caso, son muy flexibles en su elección de proveedores y podrían sustituir con relativa facilidad su fuente de suministro, o incluso incrementar su suministro de calzado fabricado en la Comunidad. Por estas razones se prevé que las medidas no tendrán un efecto adverso significativo en la situación financiera de estos canales de venta.

- (263) En términos más generales, se debe observar que, según las cifras presentadas por los importadores que cooperaron, los distribuidores/minoristas tampoco se beneficiaron de la bajada de los precios de las importaciones en los últimos años. En efecto, mientras que los precios de importación de los importadores que cooperaron disminuyeron en alrededor de un 30 % como media entre 2001 y el período de investigación, el nivel de los precios de sus reventas se mantuvo en promedio relativamente estable.
- (264) De acuerdo con las conclusiones anteriores, se llega a la conclusión de que la repercusión de las medidas propuestas en los minoristas y distribuidores será probablemente limitada. Se ha de observar también que, puesto que los productores comunitarios siguen siendo los proveedores de la mayor parte de las ventas de calzado con parte superior de cuero y están aún en condiciones de ofrecer una gran variedad de tipos de calzado, y con plazos de entrega relativamente cortos en comparación con los de los productos importados, interesa también a los minoristas y distribuidores que la producción comunitaria se mantenga.

7.2.3. Interés de los importadores no vinculados en la Comunidad

- (265) Se recibieron respuestas al cuestionario de 33 importadores que representaban, durante el período de investigación, alrededor del 25 % de las importaciones comunitarias del producto afectado. Por lo tanto, el análisis de la situación de los importadores se ha basado en la situación de los importadores que proporcionaron datos fiables en los plazos fijados.
- (266) En conjunto, los importadores que cooperaron adquirieron alrededor del 70 % de su suministro en los países afectados. Durante el período de investigación, su precio medio de importación fue de 9 EUR/par. Se ha de observar que, aunque este precio medio de las importaciones disminuyó en alrededor de un 30 % entre 2001 y el período de investigación, según la tendencia indicada por los datos de Eurostat, sus precios medios de reventa se mantuvieron relativamente estables durante el mismo período.
- (267) Las empresas que cooperaron comunicaron un beneficio neto (medio ponderado) del 12 % de su volumen de negocios y, según los datos facilitados, aplican un margen de beneficio medio del 125 %. Sin embargo, el nivel de este margen de beneficio fluctuó significativamente entre las diversas empresas, y osciló entre el 20 % y más del 200 %.
- (268) Además, se distinguen entre los cooperadores dos categorías de importadores: los que ocupan la gama intermedia a alta del mercado y los que trabajan en la gama inferior del mercado.
- (269) La primera categoría de importadores se compone principalmente de antiguos productores comunitarios que deslocalizaron su fabricación a terceros países, concretamente a los países afectados. En general se trata de empresas que siguen manteniendo en la Comunidad una parte significativa de sus actividades: por ejemplo, diseño, investigación y desarrollo, abastecimiento de materias primas, y que a veces tienen incluso su propia cadena de distribución. Por esas razones, suelen emplear un número relativamente grande de personas, sobre todo en comparación con la segunda categoría. Estos importadores suelen vender calzado de marca, a unos precios claramente superiores a los de la segunda categoría de importadores. Su calzado se distribuye principalmente a través de minoristas independientes, pero a veces también a través de cadenas de marca al por menor, o incluso de sus propios distribuidores vinculados.
- (270) Puesto que estas empresas están presentes en la gama intermedia a alta del mercado, su precio de importación es también superior al de los importadores activos en la gama inferior del mercado. Los importadores que cooperaron que trabajan en la gama intermedia a alta del mercado informaron de que su precio medio de compra era de alrededor de 11 EUR/par. Se ha de observar que aplican un margen de beneficio muy significativo: de un 200 % en promedio. En otras palabras, su precio medio de reventa fue de 30 EUR/par. Este margen de beneficio se explica por el valor añadido que generan en la Comunidad (costes específicos relacionados con diseño, abastecimiento, I+D, etc.), pero también por sus importantes gastos relacionados con la comercialización y el marcaje. Según la información que facilitaron, su margen de beneficio medio fue de alrededor del 10 % de su volumen de negocios.

- (271) La segunda categoría de importadores se centra más en el volumen y se compone principalmente de mayoristas e incluso, a veces, de supermercados no especializados. Según el examen de las respuestas de los importadores de la gama inferior, su precio medio de importación era de 6 EUR/par. La investigación reveló que habían aplicado un margen de beneficio del 75 % durante el período de investigación y que habían obtenido, como media, un margen de beneficio del 17 % de su volumen de negocios. Esto se explica por el hecho de que tienen una estructura de costes bajos y escaso valor añadido en la Comunidad, así como unos gastos de venta más limitados. Además, estas empresas emplean un personal más reducido, de menos de 10 empleados por empresa como media según los cooperadores.
- (272) En razón de su diferente situación, se prevé que las medidas, en forma de derechos *ad valorem*, afecten de diferente manera a las distintas categorías de importadores. En efecto, en el caso de la primera categoría, puesto que el derecho se aplica a un precio de importación más elevado, el valor absoluto de las medidas sería en consecuencia también superior. Sin embargo, esta repercusión debe entenderse teniendo en cuenta el nivel de sus precios de reventa. Se recuerda que estos importadores aplican un margen medio del 200 %. Por lo tanto, aunque repercutieran completamente todo el incremento del precio de las importaciones en sus consumidores, es decir, principalmente minoristas y distribuidores, eso representaría solo —en términos absolutos— un aumento limitado de sus precios de reventa. Es probable que esto no afectase significativamente al volumen de sus ventas, ya que esos importadores se centran en productos de gama intermedia a alta. Sin embargo, una parte del aumento del precio de las importaciones tendrá probablemente que ser absorbida por estas empresas, que tendrán que reducir sus costes de venta o aceptar una disminución de su margen de beneficio. Por lo tanto, es posible que tengan que afrontar algunos efectos adversos a corto plazo, especialmente en relación con pedidos ya aceptados a un precio acordado antes de la entrada en vigor de las medidas provisionales. Este aspecto se comenta con detalle en los considerandos 286 a 290.
- (273) Por lo que respecta a la segunda categoría de importadores, un derecho *ad valorem* daría lugar a un aumento moderado del precio absoluto, ya que su precio de importación es relativamente bajo. Con un nivel de beneficio relativamente holgado, a saber, una media (ponderada) del 17 % durante el período de investigación, se prevé que las medidas no afecten gravemente a la situación financiera de estas empresas. Cabe observar que, puesto que esta categoría de importadores se centra en el volumen, es probable que los importadores que no cooperaron pertenezcan también a ella, y el hecho de que no se produjera ninguna repercusión negativa significativa prevista en su situación financiera explicaría seguramente esta falta de cooperación. No obstante, al igual que con la primera categoría de importadores y según se expone en los considerandos 286 a 290, la repercusión de las medidas provisionales puede ser significativa, en especial teniendo en cuenta que para esta categoría de importadores es primordial el volumen.
- (274) Sin embargo, es importante hacer hincapié en el hecho de que el análisis anterior se basa en los datos medios facilitados por los importadores que cooperaron. Por lo tanto, dependiendo de la situación individual de los importadores con respecto a esas medias, es obvio que las medidas pueden afectarlos de diferente manera. Además, se ha de observar que los importadores suelen establecer relaciones de largo plazo con sus proveedores, a veces incluso asociaciones, y a menudo están comprometidos en contratos a largo plazo con arreglo a los cuales los pedidos se hacen meses antes de su entrega efectiva. Por lo tanto, cambiar de proveedores, o incluso de país de origen, no sólo lleva tiempo, sino que implica también gastos adicionales. Además, los importadores pueden encontrarse en una situación en la que ya se hayan comprometido con unos precios de reventa correspondientes a pedidos que hayan hecho en los países afectados y que sólo se entregarán posteriormente. Estos importadores, por consiguiente, podrían no estar en condiciones de repercutir, ni siquiera parcialmente, ningún derecho adicional, lo cual en este caso podría traducirse en unos efectos financieros adversos. No se puede excluir que algunos importadores no podrán absorber fácilmente este choque financiero.
- (275) Por las razones mencionadas, se puede concluir que la imposición de medidas podría, de hecho, tener un efecto negativo en la situación financiera de determinados importadores. Sin embargo, en promedio, no se espera que este efecto negativo tenga una repercusión financiera significativa en la situación general de los importadores. Desde luego, no en el caso de la categoría de importadores activa en la gama más baja del mercado, que disfruta actualmente de una situación financiera más flexible. Estos importadores compran probablemente una parte significativa del calzado con parte superior de cuero originario de los países afectados.

7.3. Conclusión sobre el interés de la Comunidad

- (276) El análisis anterior ha mostrado que a la industria de la Comunidad le interesa que se impongan medidas, ya que se prevé que estas medidas, al menos, contengan el elevado nivel de importaciones a precios objeto de dumping de las que se ha comprobado que tienen una repercusión negativa significativa en la situación financiera de la industria de la Comunidad. Se espera que los demás productores comunitarios se beneficien también de esas medidas.
- (277) El análisis ha demostrado también que a los consumidores no les va a afectar el efecto de las medidas antidumping o, en todo caso, sólo les afectará de manera muy marginal.
- (278) Puede ser que los precios de compra del producto afectado aumenten para los distribuidores y minoristas, pero, con respecto a sus costes y a su situación globales, es probable que las medidas no les afecten significativamente.
- (279) En promedio, los importadores estarían en condiciones de superar la imposición de medidas, si bien es cierto que, en función de su situación específica, algunos podrían afrontar efectos adversos. Esta circunstancia está principalmente relacionada con el hecho de que muchas veces están comprometidos en contratos a largo plazo con sus proveedores, y a veces incluso comprometidos con unos precios de reventa.
- (280) En conjunto, sin embargo, se considera que la imposición de medidas, es decir, la eliminación del dumping, permitiría a la industria de la Comunidad mantener su actividad y poner fin a los sucesivos cierres y pérdidas de empleo que ha padecido en los últimos años, y que los efectos adversos que las medidas podrían tener en otros operadores económicos comunitarios no son desproporcionados en comparación con esos beneficios para la industria de la Comunidad.
- (281) Sin embargo, esto no se aplica al calzado infantil que, por lo tanto, debe quedar provisionalmente excluido del ámbito de aplicación de las medidas. Esta cuestión se examinará de nuevo en profundidad antes de la imposición, en su caso, de medidas definitivas.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (282) Vistas las conclusiones por lo que respecta al dumping, el consiguiente perjuicio y el interés comunitario, deben imponerse medidas provisionales sobre las importaciones del producto afectado originario de la República Popular China y de Vietnam.

8.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (283) El nivel de las medidas antidumping definitivas debe ser suficiente para eliminar el perjuicio que causan a la industria de la Comunidad las importaciones objeto de dumping, sin exceder de los márgenes de dumping constatados. Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping, se consideró que las medidas debían permitir a la industria de la Comunidad cubrir sus costes y obtener el beneficio antes de impuestos que pudiera razonablemente lograrse en condiciones normales de competencia, es decir, si no hubiera importaciones objeto de dumping.

- (284) De acuerdo con la información disponible, se comprobó que un margen de beneficio del 2 % del volumen de negocios podía considerarse un nivel apropiado que la industria de la Comunidad podría haber esperado obtener en ausencia del dumping. Esta cifra corresponde al nivel más alto de beneficio logrado por la industria de la Comunidad durante el período examinado y, en concreto, durante el año 2002, cuando las cuotas de mercado de los países afectados eran relativamente limitadas en comparación con su nivel durante el período de investigación.
- (285) El incremento de los precios necesario se calculó comparando, en la misma fase comercial, la media ponderada del precio de importación, según había sido determinada en los cálculos para determinar la subcotización de los precios, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria comunitaria en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido situando el precio de venta de las distintas empresas que componen la industria comunitaria en un punto de cobertura de costes y añadiendo el margen de beneficio antes mencionado. Cualquier diferencia derivada de esta comparación se expresó en porcentaje del valor total cif de importación.

8.2. Derechos provisionales

- (286) A la vista de lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping provisionales sobre las importaciones originarias de la República Popular China y de Vietnam, medidas que serán iguales al nivel del margen de dumping o de perjuicio, según cuál de ellos sea menor, con arreglo a la norma de aplicación del derecho más bajo.
- (287) De acuerdo con lo anterior, el nivel de los derechos provisionales, basado en los márgenes de perjuicio, es el siguiente:

País	Empresa	Derecho antidumping
República Popular China	Todas las empresas	19,4 %
Vietnam	Todas las empresas	16,8 %

- (288) Habida cuenta de las circunstancias excepcionales del presente procedimiento, en especial el hecho de que se refiere a un producto de consumo básico no duradero, vulnerable a las tendencias de la moda y cuya comercialización presenta características únicas, se considera apropiado introducir gradualmente las medidas antidumping provisionales. Debido al perjuicio que la industria de la Comunidad en particular padeció a causa de las prácticas comerciales desleales de los países afectados en la última parte del período de investigación, su capacidad de producción se ha visto considerablemente mermada y, como resultado, los productores de la Comunidad no podrían suministrar de inmediato las cantidades que serían necesarias si los niveles de las importaciones cayesen como consecuencia de la imposición de las medidas. Como se explica en el considerando 176, antes de que comenzasen las prácticas de dumping objeto de la investigación, los niveles de producción de la industria de la Comunidad eran considerablemente más altos. La introducción gradual del derecho antidumping concederá a la industria de la Comunidad un breve período de gracia durante el cual podrá regresar a sus niveles de producción anteriores. Además, al otorgar a la industria de la Comunidad tiempo suficiente para incrementar sus niveles de producción, la disponibilidad del producto afectado se mantendrá en unos niveles razonables para satisfacer la demanda de los consumidores.
- (289) Por otra parte, el producto afectado es un bien de consumo sometido a los dictados de la moda, que los importadores y los minoristas suelen comprar con arreglo a contratos a medio plazo y cuyo precio suele estar ya fijado cuando se encarga la mercancía. Por lo tanto, cambiar de proveedores, o incluso de país de origen, no sólo lleva tiempo, sino que implica también gastos adicionales. Además, los importadores pueden encontrarse en una situación en la que ya se hayan comprometido con unos precios de reventa para pedidos que hayan hecho en los países afectados y que sólo se entregarán posteriormente. Al mismo tiempo, para aquellos contratos cuya entrega de mercancías sea inminente o esté muy próxima, no será posible obtener fuentes de suministro alternativas, simplemente por el tiempo que se necesita para llevar a cabo la producción.

- (290) Esos largos plazos de producción están relacionados en especial con el hecho de que el calzado no sólo obedece a los dictados de la moda, sino que también está sujeto a efectos estacionales. En efecto, antes de que empiece una estación en concreto, hay que diseñar el calzado, elegir las materias primas y seleccionar a los proveedores adecuados para ello, así como fabricar por adelantado determinadas herramientas de producción (moldes) y prototipos. Estas particularidades del sector del calzado determinan que haya plazos muy largos entre el pedido y la entrega, lo cual implica que los importadores tienen que planificar por adelantado y que un cambio en sus condiciones comerciales puede causar un gran trastorno. Por lo tanto, se considera que favorece al interés del comercio en general evitar situaciones que expongan a los operadores comerciales a derechos adicionales sobre productos adquiridos y contabilizados meses antes.
- (291) En resumen, el beneficio probable que tendría para la industria de la Comunidad la imposición inmediata de las medidas completas sería sobrepasado por su repercusión negativa en el comercio.
- (292) Por lo tanto, se considera favorable al interés de la Comunidad que el importe completo del derecho se introduzca de manera progresiva, en cuatro etapas, para eliminar las prácticas comerciales desleales causadas por el dumping, para que las partes puedan ajustarse a la nueva situación y para que, al mismo tiempo, el mercado de la Comunidad siga abierto, se preserven los movimientos comerciales tradicionales y se garantice la disponibilidad del suministro para satisfacer la demanda. Los derechos se establecerán en aumentos periódicos del 25 %. Puesto que la fase de adaptación es necesariamente corta, seis meses se consideró un plazo apropiado para establecer el importe completo del derecho lo más cerca posible del final de las medidas provisionales; asimismo, el importe total de los derechos antidumping provisionales se establecerá lo más tarde posible, para facilitar al máximo el establecimiento del derecho completo. Se hace hincapié en que este enfoque se introduce en el presente procedimiento debido a la naturaleza excepcional de la industria del calzado y en que su introducción debe claramente limitarse a las conclusiones provisionales de la presente investigación.
- (293) Por consiguiente, los derechos antidumping provisionales deben establecerse de la siguiente manera:

- i) desde la entrada en vigor del presente Reglamento hasta el 1 de junio de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	4,8 %
Vietnam	4,2 %

- ii) desde el 2 de junio de 2006 hasta el 13 de julio de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	9,7 %
Vietnam	8,4 %

- iii) desde el 14 de julio de 2006 hasta el 14 de septiembre de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	14,5 %
Vietnam	12,6 %

iv) a partir del 15 de septiembre de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	19,4 %
Vietnam	16,8 %

(294) Con el fin de reducir al mínimo todo riesgo de falsas declaraciones y de elusión de las medidas, un sistema reforzado de vigilancia administrativa de las importaciones de conformidad con el artículo 308, letra d), del Reglamento (CE) n° 2454/1993 de la Comisión ⁽⁵⁾ permitirá obtener información puntual sobre las tendencias pertinentes de las importaciones. Si se encontrasen pruebas de un cambio significativo en estas tendencias de importación, la Comisión investigará urgentemente la situación.

9. DISPOSICIÓN FINAL

(295) En aras de una gestión correcta, deberá fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer dentro del plazo especificado en el anuncio de inicio puedan dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas. Deberá hacerse constar, además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero natural o regenerado, con excepción del calzado fabricado con tecnología especial, el calzado infantil y el calzado con puntera de protección, originario de la República Popular China y de Vietnam y clasificado en los códigos NC: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 y ex 6405 10 00 ⁽⁶⁾ (códigos TARIC 6403 20 00 90, 6403 30 00 29, 6403 30 00 99, 6403 51 15 90, 6403 51 19 90, 6403 51 95 90, 6403 51 99 90, 6403 59 11 90, 6403 59 35 90, 6403 59 39 90, 6403 59 95 90, 6403 59 99 90, 6403 91 13 99, 6403 91 16 99, 6403 91 18 99, 6403 91 93 99, 6403 91 96 99, 6403 91 98 99, 6403 99 11 90, 6403 99 33 90, 6403 99 36 90, 6403 99 38 90, 6403 99 93 29, 6403 99 93 99, 6403 99 96 29, 6403 99 96 99, 6403 99 98 29, 6403 99 98 99 y 6405 10 00 90).

2. A los efectos del presente Reglamento, se aplicarán las siguientes definiciones:

a) «calzado deportivo de tecnología especial» significará calzado cuyo precio cif por par sea igual o superior a 9 EUR, destinado para su uso en actividades deportivas, con suela moldeada de una o de varias capas, no inyectada, fabricada con materiales sintéticos especialmente concebidos para amortiguar los choques causados por los movimientos verticales o laterales, y con características técnicas como, por ejemplo, bolsitas herméticas rellenas de gases o de fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan los choques, o materiales como polímeros de baja densidad y clasificado en los códigos NC ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 (códigos TARIC 6403 91 13 10, 6403 91 16 10, 6403 91 18 10, 6403 91 93 10, 6403 91 96 10, 6403 91 98 10, 6403 99 93 11, 6403 99 96 11, 6403 99 98 11);

⁽⁵⁾ Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2913/92 del Consejo por el que se establece el código aduanero comunitario (DO L 253 de 11.10.1993, p. 1). Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n° 2286/2003 (DO L 343 de 31.12.2003, p. 1).

⁽⁶⁾ Según se define en el Reglamento (CE) n° 1719/2005 de la Comisión, de 27 de octubre de 2005, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n° 2658/87 del Consejo relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común (DO L 286 de 28.10.2005, p. 1). La definición del producto se determina combinando la descripción del producto que figura en el artículo 1, apartado 1, y la descripción del producto de los códigos NC correspondientes.

- b) «calzado infantil» significará calzado con tacón de altura no superior a 3 cm, incluida la tapa,
- con plantilla de longitud inferior a 24 cm, o
 - sin plantilla y con una longitud interior inferior a 24 cm medida de punta a talón,
 - y clasificado en los códigos NC: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00 y ex 6405 10 00 (códigos TARIC 6403 20 00 10, 6403 30 00 21, 6403 30 00 91 y 6405 10 00 10);
- c) «calzado con puntera de protección» significará calzado que incorpore una puntera protectora capaz de resistir un choque de al menos 100 julios⁽⁷⁾ y clasificado en los códigos NC: ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 y ex 6405 10 00 (códigos TARIC 6403 30 00 21, 6403 30 00 91, 6403 51 15 10, 6403 51 19 10, 6403 51 95 10, 6403 51 99 10, 6403 59 11 10, 6403 59 35 10, 6403 59 39 10, 6403 59 95 10, 6403 59 99 10, 6403 91 13 91, 6403 91 16 91, 6403 91 18 91, 6403 91 93 91, 6403 91 96 91, 6403 91 98 91, 6403 99 11 10, 6403 99 33 10, 6403 99 36 10, 6403 99 38 10, 6403 99 93 21, 6403 99 93 91, 6403 99 96 21, 6403 99 96 91, 6403 99 98 21, 6403 99 98 91 y 6405 10 00 10).

3. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable, antes de impuestos, al precio neto franco en la frontera de la Comunidad de los productos descritos en el apartado 1 será el siguiente:

- i) desde la entrada en vigor del presente Reglamento, es decir, el 7 de abril de 2006, hasta el 1 de junio de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	4,8 %
Vietnam	4,2 %

- ii) desde el 2 de junio de 2006 hasta el 13 de julio de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	9,7 %
Vietnam	8,4 %

- iii) desde el 14 de julio de 2006 hasta el 14 de septiembre de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	14,5 %
Vietnam	12,6 %

⁽⁷⁾ La resistencia al impacto se medirá de acuerdo con las normas europeas EN345 o EN346.

iv) a partir del 15 de septiembre de 2006:

País	Derecho antidumping
República Popular China	19,4 %
Vietnam	16,8 %

4. El despacho a libre práctica en la Comunidad del producto mencionado en el apartado 1 estará sujeto a la constitución de una garantía, equivalente al importe del derecho provisional.

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

6. Los Estados miembros y la Comisión cooperarán estrechamente para garantizar el cumplimiento del presente Reglamento, entre otras cosas por lo que respecta al sistema de vigilancia.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones en función de los cuales se ha adoptado el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas por la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 384/96, las partes interesadas podrán realizar comentarios respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

1. El presente Reglamento entrará en vigor el 7 de abril de 2006.

2. Los artículos 1 y 2 del presente Reglamento se aplicarán durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 23 de marzo de 2006.

Por la Comisión
Peter MANDELSON
Miembro de la Comisión