

I

(Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad)

REGLAMENTO (CE) Nº 1472/2006 DEL CONSEJO**de 5 de octubre de 2006**

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero procedentes de la República Popular China y de Vietnam

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO**1. MEDIDAS PROVISIONALES**

(1) El 23 de marzo de 2006, la Comisión, en virtud del Reglamento (CE) nº 553/2006 ⁽²⁾, estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero procedentes de la República Popular China y de Vietnam («los países afectados» o «los países exportadores»). Dicho Reglamento entrará en vigor el 7 de abril de 2006.

(2) Se recuerda que la investigación sobre el dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2004 y el 31 de marzo de 2005 («el período de investigación») y que el examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio tuvo en cuenta el período comprendido entre el 1 de enero de 2001 y el final del período de investigación («el período considerado»).

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Reglamento modificado en último lugar por el Reglamento (CE) nº 2117/2005 (DO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

⁽²⁾ DO L 98 de 6.4.2006, p. 3.

2. PROCEDIMIENTO ULTERIOR

(3) Tras el establecimiento de un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero procedentes de los países afectados, todas las partes recibieron una comunicación de los hechos y las consideraciones en que se fundaba el Reglamento provisional. Se concedió a todas las partes un plazo dentro del cual podían formular observaciones en relación con la información que les había sido comunicada.

(4) Algunas partes interesadas presentaron observaciones por escrito. También se concedió a las partes que lo solicitaron la oportunidad de ser oídas. La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para llegar a sus conclusiones definitivas.

(5) Los servicios de la Comisión comunicaron además todos los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se tenía intención de recomendar la imposición de medidas antidumping definitivas y la percepción definitiva de los importes garantizados mediante el derecho provisional. También se concedió a las partes interesadas un plazo durante el cual pudieron presentar observaciones tras recibir esta información. Se han tenido en cuenta las observaciones orales y escritas presentadas por las partes y, cuando se ha considerado apropiado, se han modificado en consecuencia las conclusiones provisionales. Además, se comunicó información suplementaria con respecto a una modificación de la forma prevista de las medidas.

(6) Varias partes interesadas reiteraron su afirmación de que, al no revelarse el nombre de los denunciantes, no se había respetado su derecho de defensa. Esta cuestión ya se había planteado anteriormente (véase el considerando 8 del Reglamento provisional). Se revisó en la fase definitiva y conviene señalar lo siguiente: el volumen de producción de los denunciantes, desglosado por países, se comunicó a las partes interesadas que presentaron alegaciones con respecto a la representatividad de los denunciantes. Por tanto, se considera que se ha respetado adecuadamente su derecho de defensa. Esta información se puso posteriormente a disposición de todas las partes interesadas para su examen.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**1. PRODUCTO AFECTADO**

(7) Se recuerda que, como se indica en el considerando 10 del Reglamento provisional, el producto afectado por el presente procedimiento es el calzado con la parte superior de cuero natural o regenerado procedente de la República Popular China y de Vietnam, con excepción de:

— el calzado de deporte en el sentido de lo dispuesto en la nota de subpartida 1 del capítulo 64 de la nomenclatura combinada, 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,

— las pantuflas y demás calzado de casa (clasificados en los códigos NC 6403 59 50, 6403 99 50 y ex 6405 10 00),

— el calzado con puntera de protección, es decir, calzado que incorpore una puntera protectora capaz de resistir un choque de al menos 100 julios⁽¹⁾ (clasificado en los códigos NC: ex 6403 30 00, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, 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 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 y ex 6405 10 00).

(8) Además, sobre la base de los elementos expuestos en los considerandos 12 a 27 del Reglamento, se ha concluido provisionalmente que determinado calzado deportivo de tecnología especial (conocido en inglés como *Special Technology Athletic Footwear*, «STAF») debía excluirse de esta definición.

(9) Por otra parte, la Comisión ha decidido provisionalmente tratar los zapatos para niños como parte del producto afectado, aunque esto debía ser objeto de una investigación y consideración posteriores en la fase definitiva.

(10) Se ha invitado a las partes interesadas a presentar sus observaciones sobre estas cuestiones específicas. Teniendo en cuenta las observaciones que han formulado con respecto a lo anterior y las solicitudes adicionales de exclusión de otros tipos específicos de calzado, a continuación se analizan detalladamente dichas alegaciones.

1.1. Calzado deportivo de tecnología especial

(11) Se recuerda que el calzado deportivo de tecnología especial, tal como se define en el considerando 13 del Reglamento provisional, se ha excluido de la definición del producto afectado.

(12) Esta exclusión se basa en que dicho tipo de calzado tiene características físicas y técnicas fundamentales diferentes, se vende a través de canales de venta diferentes y tiene un uso final y una valoración de los consumidores asimismo diferentes.

(13) La industria comunitaria del calzado se opuso a la exclusión del calzado deportivo de tecnología especial de la definición del producto, alegando que tienen los mismos canales de venta y la misma valoración de los consumidores que el producto objeto de la investigación. Además, en caso de que dicho calzado deportivo se excluyera no obstante de la definición del producto objeto de la investigación, se subrayó que su valor mínimo, que es de 9 EUR en la definición actual del TARIC, debería fijarse en un nivel más elevado para tener en cuenta la devaluación del dólar con respecto al euro en el transcurso de los años.

(14) En respuesta a estas observaciones, se observa en primer lugar que la industria comunitaria del calzado no ha objetado que el calzado deportivo de tecnología especial tenga características físicas y técnicas fundamentales diferentes. En segundo lugar, con respecto a los canales de venta, el uso, la valoración del consumidor y las tendencias de las importaciones, la industria comunitaria del calzado no presentó ninguna alegación motivada que pudiera modificar las conclusiones de los considerandos 15 a 18 del Reglamento provisional. Además, la solicitud de aumentar el umbral de 9 EUR no se fundamentó con ninguna otra prueba.

(15) Varios importadores han solicitado que se rebaje el valor mínimo del calzado deportivo de tecnología especial de 9 a 7,50 EUR debido esencialmente a un cambio de las circunstancias relacionadas con la adopción de métodos de producción que permiten reducir los costes.

⁽¹⁾ La resistencia al impacto se medirá de acuerdo con las normas europeas EN 345 o EN 346.

- (16) Estas observaciones se han analizado también minuciosamente. Se recuerda que el umbral de 9 EUR se estableció en la nomenclatura TARIC en 1994, cuando el calzado deportivo de tecnología especial se introdujo en el marco del contingente aplicado al calzado originario de China, es decir, hace doce años. Además, los importadores han presentado pruebas suficientemente motivadas de que las nuevas tecnologías de producción han conducido a una reducción importante de los costes unitarios del calzado deportivo de tecnología especial y a una disminución de las pérdidas de material y energía. Junto con el aumento de la competencia debido a una mayor oferta de este tipo de calzado deportivo, lo que ha contribuido también a reducir su precio, esta evolución tiene efectivamente un impacto en los niveles de precio con respecto a la situación de hace doce años que no puede desdeñarse. Una reducción moderada de un 1,50 EUR se considera razonable y necesaria para reflejar dichos cambios.
- (17) Además, varios exportadores han afirmado que la definición de calzado deportivo de tecnología especial debería ampliarse para incluir todo el calzado con parte superior de cuero y suela de vinilacetato-etileno y/o moldeo directo.
- (18) Sin embargo, en respuesta a estas observaciones, hay que subrayar que la técnica de moldeo del vinilacetato-etileno como tal no sirve para establecer una distinción clara entre el producto final y el producto afectado. Por otra parte, se explicó que la técnica de moldeo, tal como se aplica a las suelas de vinilacetato-etileno, podía utilizarse también para calzado que no es claramente calzado deportivo de tecnología especial. Además, no se ha facilitado ninguna prueba que demuestre que la distinción basada en las diferencias de las características físicas y técnicas fundamentales, los canales de venta, el uso, la valoración del consumidor y las evoluciones de las importaciones no es adecuada. Por último, las definiciones del vinilacetato-etileno propuestas por diversos importadores eran manifiestamente contradictorias. En consecuencia, se ha rechazado la propuesta relativa a la definición de calzado deportivo de tecnología especial.
- (19) En conclusión, se confirma la exclusión del calzado deportivo de tecnología especial de la definición del producto afectado en el Reglamento provisional. Además, el valor mínimo de dicho calzado debería reducirse de 9 a 7,50 EUR. No habiéndose recibido ninguna otra observación, se confirman las conclusiones del Reglamento provisional sobre el calzado deportivo de tecnología especial que se exponen en los considerandos 13 a 19 de dicho Reglamento. En consecuencia, se excluye definitivamente del procedimiento el calzado deportivo de tecnología especial cuyo precio no sea inferior a 7,50 EUR.

1.2. Calzado infantil

- (20) El calzado infantil, es decir, el calzado con plantilla de una longitud inferior a 24 cm y en el que la altura de

suela y tacón juntos es igual o inferior a 3 cm, clasificado 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, no han sido objeto de medidas antidumping provisionales porque las conclusiones provisionales no podían justificar tales medidas por razones de interés de la Comunidad.

- (21) En los considerandos 28 a 31 del Reglamento provisional no hay ninguna conclusión definitiva sobre si el calzado infantil debe incluirse o no en la definición de producto afectado. Aunque se examinaron algunos argumentos relativos a la posible exclusión del calzado infantil de la definición del producto objeto de la investigación, tales argumentos no permitían llegar a una conclusión definitiva en esa fase de la investigación. Por consiguiente, se decidió tratar el calzado infantil como parte del producto afectado, en espera de la investigación y la consideración posteriores en la fase definitiva.
- (22) A raíz de la comunicación de las conclusiones provisionales, algunas partes interesadas declararon que el calzado infantil debería excluirse de la definición del producto objeto de la investigación. Dichas alegaciones se basaban en la asunción de que, por el estilo, el diseño, los canales de venta y el servicio al cliente en particular, tal como se contemplan en los considerandos 30 y 31 del Reglamento provisional, el calzado infantil se distingue claramente de otros tipos de calzado objeto de la presente investigación.
- (23) Sin embargo, se consideró que tales alegaciones eran insuficientes para excluir el calzado infantil de la definición del producto afectado, ya que no se basaban en pruebas suficientes que demostraran que en esta investigación podía establecerse una división clara entre calzado infantil y otros tipos de calzado objeto de dicha investigación. De hecho, se llegó en cambio a la conclusión de que las características físicas y técnicas fundamentales del calzado infantil que eran comunes a las del producto afectado (una combinación de parte superior de cuero con diferentes tipos de suela para proteger el pie) eran mucho más importantes que las diferencias (fundamentalmente el tamaño). Además, se consideró que el estilo, el diseño, los canales de venta y el servicio al consumidor no eran esencialmente diferentes de los de otros tipos de calzado objeto de la investigación. El simple hecho de que el calzado infantil constituye un subgrupo distinto en la definición del producto afectado no justifica su exclusión de esta definición. De hecho, se llegó a la conclusión de que no hay una división clara entre el calzado infantil y el producto afectado, sino que hay más bien grandes similitudes con respecto a la definición del producto afectado, en particular que se trata de un dispositivo para cubrir y proteger el pie humano, esencialmente para andar.

(24) En su respuesta a la comunicación del Reglamento provisional, la industria comunitaria alegó que el calzado infantil debería ser parte del producto afectado. En particular, se presentaron pruebas de que todavía hay una producción importante de calzado infantil en la Comunidad.

(25) Las observaciones de la industria comunitaria no hacen sino confirmar las conclusiones definitivas. En consecuencia, se concluye definitivamente que el calzado infantil debe incluirse en la definición del producto afectado.

1.3. Otras solicitudes de exclusión

(26) Varias partes interesadas han alegado que otros tipos de calzado clasificados en estos códigos NC eran demasiado diferentes, en particular con respecto a su utilización, como para pertenecer a la misma categoría de productos. Estas alegaciones se analizan a continuación.

i) Calzado de senderismo, de montaña y demás calzado de exterior

(27) En el sentido de la nomenclatura combinada, el calzado de senderismo, de montaña y demás calzado de exterior («el calzado de senderismo») no son considerados calzado deportivo y, por lo tanto, no están cubiertos por la definición de calzado deportivo de tecnología especial enunciada en el considerando 13 del Reglamento provisional. Sin embargo, algunas partes interesadas solicitaron que este producto se excluya del procedimiento porque, en su opinión, i) las características de dicho calzado de senderismo son muy parecidas a las del calzado deportivo de tecnología especial, ii) el calzado de senderismo puede distinguirse claramente de otros tipos de calzado con respecto a los canales de venta y la valoración de los consumidores y iii) el pago de derechos más elevados sobre el calzado de senderismo tendría efectos perjudiciales para este mercado específico.

(28) No se presentaron pruebas suplementarias sobre los aspectos técnicos y las características específicas del calzado de senderismo que justifiquen una modificación de la conclusión expuesta en el considerando 34 del Reglamento provisional, según la cual, aunque diversos tipos de calzado, por ejemplo, el calzado de senderismo, puedan, en efecto, tener diferentes características específicas, sus características fundamentales siguen, no obstante, siendo idénticas. Además, se constató que en la Comunidad se produce mucho calzado de «senderismo» y es imposible establecer una clara división entre el «calzado de senderismo» importado y la producción comunitaria. Esto se confirmó también mediante la decisión de incluir el mismo tipo de calzado en la definición del producto con respecto al Reglamento (CE) n° 2155/97 ⁽¹⁾. Aunque

el calzado de senderismo puede tener en algunos casos características específicas, comparte las mismas características físicas y técnicas fundamentales de otro calzado cubierto por la definición del producto. Además, en lo relativo a su uso y a la valoración del consumidor, se llegó a la conclusión de que hay grandes similitudes con otros tipos de calzado cubiertos por la definición del producto. En consecuencia, se consideró que el «calzado de senderismo» no debía excluirse de la investigación.

ii) Calzado con aplicaciones mecanoterapéuticas

(29) Un importador solicitó la exclusión de determinado calzado con aplicaciones mecanoterapéuticas. Aunque el producto está actualmente clasificado en los códigos NC 6403 99 93, 6403 99 96 y 6403 99 98, se alegó que este tipo de calzado debería excluirse del procedimiento porque tenía supuestamente características físicas y químicas diferentes, distintos canales de venta y los consumidores lo percibían también de otro modo, como un producto médico certificado cuya venta está autorizada como dispositivo técnico destinado a aplicaciones mecanoterapéuticas.

(30) Se ha llegado a la conclusión de que este tipo de calzado debe considerarse parte del producto afectado. Aunque tiene una tecnología y aplicaciones particulares, que podrían utilizarse para fines médicos, estas características específicas no lo diferencian clara y estructuralmente del producto afectado. Esto se confirma por el hecho de que los consumidores compran también este tipo de calzado por comodidad y no por razones médicas, lo que, por otra parte, reconoce el importador en su alegación.

(31) Por las razones expuestas anteriormente, se considera que la solicitud de exclusión del calzado con aplicaciones mecanoterapéuticas debe rechazarse.

iii) Sandalias de playa de vinilacetato-etileno

(32) Las sandalias de playa de vinilacetato-etileno son calzado cuya parte superior se limita a una tira de cuero fijada a los dos lados de una suela gruesa ligera hecha con una combinación de vinilacetato-etileno y otros materiales. Algunas partes interesadas han alegado que estos productos deberían excluirse de la presente investigación porque, en su opinión, presentan características físicas y técnicas fundamentales muy específicas y distintivas que permiten reconocerlos fácilmente como sandalias de playa, siendo su utilización final y valoración de los consumidores diferente de la de otros tipos de calzado cubiertos por la definición del producto. Además, se alegó que la tecnología de fabricación de sandalias de playa de vinilacetato-etileno se ha deslocalizado por completo fuera de Europa.

⁽¹⁾ DO L 298 de 1.11.1997, p. 1.

(33) En relación con esto, se llegó a la conclusión de que, aunque las sandalias en cuestión presentan en efecto rasgos específicos, comparten las mismas características físicas y técnicas de otros tipos de calzado cubiertos por la definición del producto. Además, en lo relativo a su uso y a la valoración del consumidor, se llegó a la conclusión de que hay grandes similitudes con otros tipos de calzado cubiertos por la definición del producto, por ejemplo las chancletas y los zuecos. Por otra parte, se constató que los canales de venta, la comercialización, la moda, etc., son los mismos que los de otros tipos de calzado cubiertos por la definición del producto. Por añadidura, la industria comunitaria presentó pruebas de que todavía hay una producción importante de estas sandalias en la Comunidad Europea. En consecuencia, se considera que esta solicitud de exclusión debe rechazarse.

iv) *Calzado de cuero de porcino*

(34) Una parte interesada alegó que el calzado con parte superior de cuero de porcino debería excluirse de la investigación por las presuntas diferencias de calidad y precio y la presunta ausencia de producción de este tipo de calzado en la CE.

(35) Sin embargo, no fue posible establecer una distinción clara entre el calzado de cuero de porcino y la producción comunitaria, ya que ambos tienen las mismas características físicas y técnicas fundamentales y el mismo uso. Además, se ha constatado que los canales de venta son generalmente los mismos, lo que se refleja en el hecho de que la valoración de este tipo de zapatos por los consumidores no es diferente. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

v) *Calzado de tecnología patentada*

(36) Una parte interesada alegó que determinado calzado de tecnología patentada debería excluirse de la investigación, a saber, el calzado con tecnología especial consistente en un talón que absorbe el choque, una suela intermedia amortiguadora y una tecnología especial que aumenta la flexibilidad de este tipo de calzado.

(37) Sin embargo, cuando se compara dicho tipo de calzado con el producto afectado, no puede establecerse una división clara con respecto a las características físicas y técnicas fundamentales y el uso de ambos. Aunque se reconoce que una tecnología patentada puede contribuir a aumentar la comodidad, por sí misma no modifica sustancialmente las características del calzado de uso corriente. Por otra parte, el hecho de que una tecnología esté patentada no justifica en sí la exclusión del producto en cuestión de la definición del producto afectado. Por tanto, aunque se reconoce que este producto puede tener características especiales, sigue haciendo la competencia a

la producción comunitaria del producto objeto de la investigación. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

vi) *Calzado deportivo diferente del calzado deportivo de tecnología especial*

(38) Algunas partes interesadas alegaron que todos los tipos de calzado deportivo, es decir, no solo el calzado deportivo de tecnología especial y el calzado de deporte en el sentido de la nota de subpartida 1 del capítulo 64 de la nomenclatura combinada, deberían excluirse del procedimiento. Estas alegaciones se basan en las mismas declaraciones realizadas en favor de la exclusión del calzado deportivo de tecnología especial y señalan que si no se excluyera ese tipo de calzado habría en el mercado comunitario escasez de determinado calzado distinto del calzado deportivo de tecnología especial. Esta alegación no se fundamentó con pruebas concretas. Por tanto, no se ha aportado nueva información convincente para justificar la modificación de la conclusión expuesta en el considerando 27 del Reglamento provisional sobre los demás tipos de calzado diferente del calzado deportivo de tecnología especial. En consecuencia, se rechazó la alegación.

1.4. Conclusión

(39) Por consiguiente, las conclusiones provisionales, modificadas conforme al punto B.1.1 anterior, se confirman definitivamente. A efectos del presente procedimiento y de conformidad con la práctica habitual de la Comunidad, se considera, por tanto, que debe entenderse que todos los tipos del producto afectado constituyen un solo y el mismo producto.

2. PRODUCTO SIMILAR

(40) Dado que no se ha recibido ninguna observación con respecto al producto similar, se confirma el contenido y las conclusiones provisionales.

(41) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye definitivamente que, conforme al artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base, el producto afectado y todos los tipos de calzado correspondientes con parte superior de cuero, producidos y vendidos en Brasil, elegido como país análogo, así como los producidos y vendidos por la industria comunitaria en el mercado comunitario, son similares.

C. MUESTREO

1. MUESTREO PARA LOS PRODUCTORES EXPORTADORES DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y DE VIETNAM

(42) Algunas partes afirmaron que, debido a la exclusión del calzado deportivo de tecnología especial y el calzado infantil, las muestras no eran representativas.

- (43) Como se indica en el considerando 61 del Reglamento provisional, la exclusión del calzado deportivo de tecnología especial no influyó significativamente en la representatividad de las muestras. En cuanto al calzado infantil, este argumento no es pertinente debido a la decisión de no excluir a este tipo de calzado de la investigación.
- (44) Se formularon observaciones con respecto a los porcentajes de las muestras establecidas en el contexto de las medidas provisionales. Se han tenido en cuenta dichas observaciones. Incluido el calzado infantil, se ha establecido que las empresas seleccionadas en las muestras representaban respectivamente más del 12 % y más del 15 % de las cantidades del producto afectado exportadas a la Comunidad por los productores exportadores chinos y vietnamitas que han cooperado. En consecuencia, la muestra es claramente representativa. Se remite también a los argumentos expuestos en el considerando 56.
- (45) También se afirmó que la selección de las muestras no era coherente con el Acuerdo antidumping de la OMC, dado que se habían elegido algunos grandes exportadores en detrimento de las empresas cuyas ventas a la CE son inferiores o nulas, pero cuyas ventas interiores son relativamente importantes.
- (46) Como ya se explicó en el considerando 60 del Reglamento provisional, la metodología aplicada tenía por objeto garantizar la mayor representatividad posible de las muestras e incluir en el mayor porcentaje representativo del volumen de exportaciones que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible algunas empresas con ventas interiores representativas. Este método debía permitir calcular un valor normal sobre esta base en caso de que algunos productores exportadores de la muestra tuvieran derecho al trato de economía de mercado. La selección de las muestras no contravino las normas de la OMC ni lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento de base, según el cual la muestra debe ser estadísticamente válida o incluir el mayor porcentaje representativo del volumen de producción, ventas o exportación que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible. Por tanto, las normas mencionadas permiten utilizar las ventas, en el mercado interior y/o para la exportación, como criterio de selección.
- (47) Por otra parte, se recuerda que, como se indica en los considerandos 57 y 58 del Reglamento provisional, las autoridades de los países afectados aprobaron sin reservas la muestra elegida.
- (48) Algunas partes interesadas afirmaron también que la aprobación de la composición de la muestra para la República Popular China debería haberse solicitado más bien a las autoridades de Hong Kong y Taiwán, dado que los productores chinos pertenecen en gran medida a ac-
- cionistas de dichos países. Según estas partes interesadas, los operadores residentes en esos países estaban, por tanto, afectados por el procedimiento.
- (49) Este argumento debe refutarse. La práctica constante de la Comunidad es buscar el acuerdo de las autoridades del país exportador y/o las asociaciones de productores en los procedimientos antidumping en los que se recurre a técnicas de muestreo, de conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base. Además, en este caso, las autoridades nacionales de los países afectados estuvieron en contacto estrecho con las asociaciones de productores de los países. En el presente procedimiento, los países exportadores eran la República Popular China y Vietnam, por lo que se solicitó y obtuvo el acuerdo de sus autoridades con respecto a la muestra.
- (50) Un productor exportador vietnamita no incluido en la muestra reiteró sus observaciones, según las cuales, dado que había rellenado debidamente el cuestionario antidumping, debería haberse beneficiado de un análisis individual. Sin embargo, el hecho de que una parte no incluida en la muestra presente una respuesta al cuestionario antidumping no da automáticamente derecho a un examen individual. En efecto, tal como se explicó en el considerando 64 del Reglamento provisional, ante el tamaño sin precedentes de las muestras, la Comisión llegó a la conclusión de que no se podía realizar un examen individual de productores exportadores suplementarios porque habría sido excesivamente gravoso y habría impedido terminar la investigación a su debido tiempo.
- (51) Por último, algunas partes interesadas alegaron que no era adecuado incluir en la muestra ventas interiores representativas porque ninguno de los exportadores tenía derecho al trato de economía de mercado. Este argumento no se ha considerado pertinente, ya que la decisión relativa al trato de economía de mercado se adopta después de la selección de la muestra.
- (52) En consecuencia, se rechazó la alegación y, a falta de otras observaciones sobre esta cuestión, se concluyó que las muestras eran representativas.

2. MUESTREO DE LOS PRODUCTORES COMUNITARIOS

- (53) Varias partes interesadas afirmaron que se había infringido el artículo 17 del Reglamento de base, ya que la muestra de los productores comunitarios no era representativa. Esta alegación se basa en el hecho de que en la muestra solo se incluyó a diez empresas, que representan solamente el 10 % del volumen de producción total de los denunciantes y solo una pequeña proporción de la producción comunitaria total (es decir, menos del 5 %), y los denunciantes representan en este caso algo más del 40 % de la producción comunitaria total. Por otra parte,

se alegó que algunas tendencias observadas en los productores comunitarios incluidos en la muestra no son similares a las observadas en el conjunto de los denunciantes, por lo que la muestra no era representativa.

(54) Una asociación de importadores alegó también que la muestra de productores comunitarios no era estadísticamente válida y que, por tanto, una proporción desdéniable de dichos productores fue objeto de inspecciones *in situ*.

(55) A este respecto, se recuerda que el artículo 17 del Reglamento de base señala que las investigaciones pueden limitarse a muestras que sean estadísticamente válidas o que constituyan el mayor porcentaje representativo del volumen de producción, ventas o exportación que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible.

(56) De la formulación de esta disposición se desprende claramente que no hay indicación o umbral cuantitativo respecto al nivel de dicho porcentaje representativo. Solo se indica que tal porcentaje debe limitarse a lo que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible.

(57) Dadas las circunstancias específicas en este caso, es decir, la importante fragmentación de la industria comunitaria, resulta inevitable que las empresas de la muestra representen una proporción relativamente pequeña de la producción comunitaria total. Como se explicó en el considerando 65 del Reglamento provisional, la Comisión ha seleccionado una muestra basándose principalmente en el volumen de producción, pero ha tenido en cuenta también la localización geográfica de los productores para garantizar que la muestra fuera representativa a este respecto. No obstante, se ha limitado el número de empresas seleccionadas al que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible, en este caso diez empresas. Dado el alto grado de fragmentación de la industria y que los grandes productores estaban incluidos en la muestra, el aumento del número de empresas no habría tenido de ningún modo un impacto importante en la proporción de la muestra con respecto a la producción comunitaria total. En este contexto, hay que señalar además que, contrariamente a las alegaciones realizadas por algunas partes, no hay obligación jurídica de incluir a las pequeñas y medianas empresas, tal como se definen en la legislación comunitaria pertinente, en la muestra, tal como se deduce de la formulación del artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base.

(58) Como se ha explicado anteriormente, la selección de la muestra debe ser estadísticamente válida o basada en un

porcentaje representativo del volumen de producción. Dado que en el presente procedimiento se ha elegido el segundo método, se rechazó la alegación de que la muestra no era estadísticamente válida. Asimismo, el hecho de que algunas tendencias observadas en los productores comunitarios incluidos en la muestra no sean supuestamente similares a las observadas en el conjunto de los denunciantes y que una pequeña proporción de productores comunitarios fuera objeto de visitas de inspección no constituyen argumentos jurídicos válidos para poner en duda la validez de la muestra.

(59) Por las razones expuestas, se han rechazado las alegaciones presentadas por las diversas partes interesadas y se confirma la validez de la muestra, ya que es representativa y cumple plenamente las disposiciones del artículo 17 del Reglamento de base.

D. DUMPING

1. TRATO DE ECONOMÍA DE MERCADO

1.1. Observaciones generales

(60) Algunas partes interesadas alegaron que la Comisión había omitido comunicar individualmente a cada uno de los exportadores chinos y vietnamitas no incluidos en la muestra por qué se considera que no tienen derecho al trato de economía de mercado. De acuerdo con esta alegación, que reiteraron después de la comunicación de las conclusiones definitivas, la Comisión está obligada a tomar decisiones individuales con respecto a las solicitudes de trato de economía de mercado presentadas, independientemente de que un exportador esté incluido o no en la muestra. Las partes consideraban que la metodología aplicada priva a las empresas no incluidas en la muestra de su derecho a una evaluación individual y constituye una infracción del artículo 2, apartado 7, letras b) y c), del Reglamento de base.

(61) No obstante, se considera que la disposición existente relativa al muestreo (artículo 17 del Reglamento de base) cubre plenamente la situación de las empresas que solicitan un trato de economía de mercado. En efecto, independientemente de que se trate de países de economía de mercado o de economías en transición, los exportadores no pueden, por la naturaleza del ejercicio de muestreo, beneficiarse de una evaluación individual y las conclusiones alcanzadas para la muestra se amplían a ellos. El artículo 17 del Reglamento de base establece un método para tratar situaciones en las que un examen individual ya no sea posible debido al gran número de empresas implicadas, es decir, el uso de una muestra representativa. No hay razón que impida utilizar también el método de muestreo en una situación en la que el gran número de empresas implicadas incluye un número elevado de empresas que solicitan el trato de economía de

mercado/trato individual. Como en cualquier otro muestreo, se establece una media ponderada de todas las empresas incluidas en la muestra, independientemente de la metodología aplicada para el cálculo del dumping de cada empresa a raíz de la evaluación relativa al trato de economía de mercado/trato individual. La concesión de estos tratos no debería pues impedir la aplicación de técnicas de muestreo normales. La idea básica del muestreo es conciliar del mejor modo posible la necesidad administrativa de evaluar los expedientes a su debido tiempo y en los plazos obligatorios con un análisis individualizado. Por último, se recuerda que el número de solicitudes de trato de economía de mercado presentadas en esta ocasión fue tan importante que ha sido administrativamente imposible realizar un examen individualizado de las solicitudes, tal como se ha hecho en otras ocasiones. Por tanto, se consideró razonable aplicar por igual a todas las empresas no incluidas en la muestra el margen medio ponderado calculado para todas las empresas de la muestra, sin distinción entre las empresas que han obtenido el trato de economía de mercado/trato individual o no. También se alegó que el cálculo del dumping era insuficientemente fiable porque se había utilizado el muestreo de las solicitudes de trato de economía de mercado. Este argumento debe refutarse. En primer lugar, no hubo muestreo de las solicitudes de trato de economía de mercado, sino de los productores exportadores. En segundo lugar, las disposiciones en materia de muestreo están concebidas para poder determinar de manera suficientemente fiable si hay o no dumping en el caso de que haya un número elevado de productores exportadores. En tercer lugar, en los casos en los que los productores exportadores han presentado también solicitudes de trato de mercado, no hay razón para concluir que el uso de la técnica de muestro empleada habitualmente haría que la determinación fuera insuficientemente fiable. En efecto, es contrario al propio concepto de muestreo afirmar que, por el hecho de que los exportadores (no incluidos en la muestra) deben clasificarse como beneficiarios o no del trato de economía de mercado, una muestra de tal población es de por sí no representativa. Como en cualquier otra investigación antidumping, la situación individual de los exportadores no es nunca idéntica. Puede haber diferencias importantes entre los productores, lo que no impide utilizar el muestreo. En cuarto lugar, la clasificación de una empresa como no beneficiaria del trato de economía de mercado solo significa que el valor normal no puede establecerse tomando como base los datos propios de la empresa, sino que debe utilizarse una alternativa viable. Sin embargo, también es necesario recurrir a alternativas viables en otros ámbitos importantes de la determinación del dumping (véase, por ejemplo, el artículo 2, apartados 1 y 6, del Reglamento de base). En quinto lugar, la representatividad de la muestra está también confirmada por el hecho de que los propios gobiernos de los países exportadores hayan propuesto a la gran mayoría de las empresas seleccionadas en la muestra. En otras palabras, ellos mismos han considerado que estas muestras son representativas de la totalidad de sus productores exportadores.

- (62) Algunos productores exportadores de la República Popular China y de Vietnam han alegado además que la Comisión realizó evaluaciones individuales relativas a la

concesión del trato de economía de mercado en asuntos anteriores en los que el número de productores exportadores era elevado. En dichos asuntos, por ejemplo, el de «los tejidos acabados de filamentos de poliéster» [Reglamento (CE) n° 1487/2005 del Consejo, de 12 de septiembre de 2005] ⁽¹⁾, se efectuaron dichas evaluaciones individuales, aunque, a efectos de la evaluación del dumping, se utilizaron técnicas de muestreo con arreglo al artículo 17 del Reglamento de base.

- (63) A este respecto, hay que recordar, sin embargo, que en el asunto mencionado se consideró que aún era posible realizar un examen individual de las solicitudes de trato de economía de mercado, mientras que en la presente investigación fue imposible. Por otra parte, en ese asunto, de conformidad con las normas en materia de muestreo, se atribuyó a las empresas no seleccionadas para la muestra, pero a las que se había otorgado el trato de economía de mercado, el margen medio ponderado establecido para las empresas de la muestra con trato de economía de mercado, es decir, que no se les atribuyó un margen individual, sino el margen medio ponderado constatado para estas últimas empresas.
- (64) En asuntos anteriores en los que se utilizó el muestreo y los exportadores que cooperaron solicitaron el trato de economía de mercado, el número de empresas implicadas permitía realizar un examen individual de cada solicitud. En vista del número sin precedentes de solicitudes de trato de economía de mercado recibidas, no fue posible evaluar cada solicitud individualmente. Otros exportadores, incluidos o no en la muestra, reiteraron que se les debía haber concedido el trato de economía de mercado. En apoyo de sus alegaciones, algunos presentaron sus estatutos para demostrar que su caso no era diferente del de Golden Step, única empresa a la que se concedió dicho trato.
- (65) A este respecto, hay que señalar que las disposiciones en materia de muestreo del artículo 17 del Reglamento de base se aplicaron en este procedimiento. Las observaciones presentadas posteriormente por productores exportadores no incluidos en la muestra no se examinaron porque, de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, ello hubiera resultado excesivamente gravoso y hubiera impedido concluir oportunamente la investigación. Con respecto a las solicitudes posteriores de empresas incluidas en la muestra, estas se tratan en los apartados siguientes dedicados a puntos específicos de los dos países afectados por el presente procedimiento.
- (66) Algunos productores exportadores alegaron que la Comisión no había realizado una evaluación relativa al trato de economía de mercado en los tres meses siguientes al inicio del procedimiento, tal como establece el artículo 2, apartado 7, letra c), último párrafo, del Reglamento de base.

⁽¹⁾ DO L 240 de 16.9.2005, p. 1.

- (67) Aunque dicha evaluación se efectuó en un plazo superior a los tres meses siguientes al inicio del procedimiento, se comunicó individualmente a los productores exportadores de la muestra su situación respecto al trato de economía de mercado y estos pudieron ejercer plenamente su derecho de defensa. Es cierto que cualquier determinación relativa al trato de economía de mercado efectuada antes de la imposición de medidas provisionales no ha incidido negativamente en las partes.
- (68) Algunos productores exportadores que ya habían solicitado el examen individual reiteraron su solicitud. Sin embargo, por la razón expuesta en el considerando 64 del Reglamento provisional, no pudo garantizarse ningún examen individual de los productores exportadores de la República Popular China o de Vietnam.
- (69) En consecuencia, tal como se explica en los considerandos 53 a 63 del Reglamento provisional y teniendo en cuenta el gran número de productores exportadores de la República Popular China y de Vietnam que cooperaron, se utilizó una muestra representativa para establecer el derecho que debe aplicarse a los exportadores que han cooperado, pero que no se han incluido en la muestra, como en todos los asuntos antidumping.
- 1.2. Decisión sobre la obtención del trato de economía de mercado por los productores exportadores de la República Popular China**
- (70) A raíz de la imposición de medidas provisionales, los doce productores exportadores chinos seleccionados para la muestra y que fueron objeto de inspecciones *in situ* afirmaron que se les debía haber otorgado el trato de economía de mercado y reiteraron los argumentos que habían presentado anteriormente.
- (71) Una de estas doce empresas, a saber, Golden Step («GS») declaró también, tras la comunicación de las conclusiones provisionales, que después de haberse examinado su solicitud de trato de economía de mercado se habían producido cambios importantes y presentó pruebas al respecto. Se recuerda que la solicitud de trato de economía de mercado presentada por esta empresa se desestimó porque no cumplía el criterio 1 del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base. En particular, el rechazo se basaba en la existencia de una obligación de exportación por la que GS no era libre de determinar el volumen de sus ventas sin intervención significativa del Estado. Sin embargo, después de comunicarse las conclusiones respecto al trato de economía de mercado, GS presentó, en los plazos prescritos al efecto, pruebas que demostraban que no está sujeta *de facto* o *de iure* a una obligación en materia de ventas de exportación.
- (72) Después de haber tomado debidamente en cuenta el cambio de las circunstancias en el caso de GS y el hecho de que el rechazo del trato de economía de mercado se basaba solamente en el no cumplimiento del criterio 1 por dicha empresa, se decidió revisar la decisión inicial y concederle tal trato.
- (73) Algunos productores afectados por el rechazo del trato de economía de mercado alegaron que, en otros procedimientos antidumping, la referencia a las restricciones de las ventas en los estatutos no había dado lugar al rechazo de dicho trato. Hay que señalar, en primer lugar, que el análisis de las solicitudes de trato de economía de mercado se realiza caso por caso sobre la base de los elementos comunicados y que la contradicción alegada con otros análisis recientes efectuados a partir de un conjunto de elementos comparables no existe. Antes al contrario, en el caso alegado, el productor exportador presentó a su debido tiempo una versión modificada de sus estatutos que no incluía restricciones de las ventas y demostró que no estaba sujeto *de facto* a tales restricciones.
- (74) Otras partes afirmaron que el rechazo del trato de economía de mercado a los exportadores de calzado chinos no cumplía las normas de la OMC, en particular porque las exportaciones de China ya no están sujetas a un monopolio estatal, como exige la segunda disposición adicional relativa al apartado 1 del artículo VI que figura en el anexo 1 del GATT de 1994, condición para que las partes contratantes puedan desviarse de la determinación del valor normal sobre la base de datos relativos al valor normal procedentes de los países exportadores.
- (75) Cuando se introdujo la disposición adicional mencionada, se consideraba que la República Popular China, entre otros países, tenía un monopolio estatal sobre las exportaciones. Desde entonces, se han tenido en cuenta las reformas económicas realizadas en China, que han hecho que se otorgue a este país un trato diferente en los procedimientos de defensa comercial. Actualmente, la sección 15 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC contiene disposiciones específicas sobre el trato que debe darse a las exportaciones chinas en tales procedimientos. Las disposiciones establecidas en dicho Protocolo permiten, en efecto, a los miembros de la OMC utilizar «una metodología que no se base en una comparación estricta con los precios internos o los costos en China si los productores sometidos a investigación no pueden demostrar claramente que prevalecen en la rama de producción que produce el producto similar las condiciones de una economía de mercado en lo que respecta a la manufactura, la producción y la venta de tal producto».
- (76) En cuanto a las demás once empresas incluidas en la muestra, no se presentaron nuevas alegaciones en los plazos establecidos que hubieran podido alterar la decisión de no concederles el trato de economía de mercado.
- (77) En este contexto, hay que indicar en particular que la presentación de los estatutos modificados que no incluían ya restricciones de las ventas por parte de dos productores exportadores chinos incluidos en la muestra, solo después de la comunicación de las conclusiones definitivas, se realizó demasiado tarde para ser tenida en cuenta, ya que en ese momento quedaba poco tiempo para efectuar la verificación con arreglo al artículo 16, apartado 1, del Reglamento de base. En cualquier caso, las restricciones de las ventas (criterio 1) no han sido la única razón por la que las empresas en cuestión no han cumplido las condiciones para obtener el trato de economía de mercado.

(78) Las demás observaciones de estas empresas ya se abordaron en los considerandos 69 a 77 del Reglamento provisional. En consecuencia, se confirman los resultados y la conclusión incluidos en ellos y la decisión de denegar el trato de economía de mercado a las once empresas.

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

(79) A raíz de la imposición de medidas provisionales, siete productores exportadores vietnamitas seleccionados en la muestra alegaron que debería haberseles concedido el trato de economía de mercado y reiteraron los argumentos que habían presentado anteriormente sin facilitar nuevas pruebas suficientes. En los considerandos 78 a 90 del Reglamento provisional ya se abordaron tales observaciones. En consecuencia, se confirman las conclusiones formuladas en dichos considerandos del Reglamento provisional y se mantiene la decisión de denegar el trato de economía de mercado a las ocho empresas.

(80) Dos productores exportadores vietnamitas incluidos en la muestra señalaron que debería haberseles concedido el trato de economía de mercado porque las razones aducidas para conceder dicho trato a la empresa Golden Step («GS») podían también aplicarse a ellos. En su opinión, la denegación tenía su causa en i) las restricciones de las ventas mencionadas en su licencia comercial y sus estatutos, y ii) la existencia de un contrato entre una empresa vinculada y una empresa enteramente de propiedad estatal. Las empresas alegaron que estas circunstancias se dan también para el productor exportador chino GS y que, por tanto, las conclusiones respecto a ellas deberían haber sido las mismas que para esa empresa.

(81) Hay que señalar que, de acuerdo con las explicaciones formuladas en los considerandos 78 a 90 del Reglamento provisional, el trato de economía de mercado no se concedió a las dos empresas vietnamitas porque no cumplían los criterios 1, 2 y 3 del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento provisional. A este respecto, debe apuntarse que estas dos empresas tienen licencias de inversión que imponen restricciones cuantitativas de las ventas. Tales restricciones no se suprimieron durante el período de investigación ni después. Además, como se explica en el considerando 89 del Reglamento provisional, las dos empresas no proporcionaron un formulario de solicitud de trato de economía de mercado para uno de sus productores vinculados en Vietnam. No fue por tanto posible establecer si el grupo en su conjunto cumple todas las condiciones para beneficiarse del trato de economía de mercado. En la determinación de si se cumplían las condiciones para tener derecho a tal trato no se tuvo en cuenta el hecho de que dicha empresa vinculada tenía un contrato de transformación por encargo con una empresa de propiedad estatal, ya que la Comisión no podía formular conclusiones sobre un formulario de solicitud de trato de economía de mercado que no se había presentado. En consecuencia, se concluye que la situación

real de estos dos productores exportadores vietnamitas no es similar a la de GS y se rechazan, por tanto, las alegaciones presentadas.

2. TRATO INDIVIDUAL

2.1. Trato individual con respecto a los productores exportadores de la República Popular China

(82) A raíz de la imposición de medidas provisionales, algunos productores exportadores chinos seleccionados en la muestra alegaron que debería haberseles concedido el trato individual y reiteraron los argumentos que habían presentado anteriormente sin facilitar nuevas pruebas a su debido tiempo. En este contexto, hay que apuntar, en particular, que la presentación de estatutos modificados que no contenían restricciones de las ventas por parte de dos productores exportadores chinos incluidos en la muestra solo se hizo después de la comunicación de las conclusiones definitivas, es decir, demasiado tarde para poder verificarlos debidamente de conformidad con el artículo 16, apartado 1, del Reglamento de base.

(83) En consecuencia, por las razones ya señaladas en el considerando 94 del Reglamento provisional, estas alegaciones deben rechazarse.

(84) Otros productores exportadores chinos sostuvieron que el rechazo de conceder el trato individual a los productores exportadores chinos infringía las disposiciones de la sección 15 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC y del artículo 6, apartado 10, del Acuerdo anti-dumping.

(85) Se desestimó esta alegación. En primer lugar, el Acuerdo antidumping no es directamente aplicable en la Comunidad. En segundo lugar, el artículo 6, apartado 10, de dicho Acuerdo solo establece la norma general según la cual se determina un margen individual para cada exportador. Sin embargo, cuando no existen condiciones de economía de mercado, las normas de la OMC, por ejemplo la segunda disposición adicional relativa al artículo VI, apartado 1, que figura en el anexo 1 del GATT de 1994, prevén también excepciones a la norma general. La situación de los exportadores chinos se aborda en efecto más específicamente en el Protocolo de Adhesión de China a la OMC. Sin embargo, de la sección 15 de dicho Protocolo no se deriva la obligación de determinar márgenes individuales para los productores exportadores.

(86) Por las mismas razones, las partes alegaron que el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base, que establece las normas en materia de trato individual, es contrario a las normas de la OMC.

(87) Esta alegación debe rechazarse, no solo porque las normas de la OMC no son directamente aplicables en la Comunidad, sino también porque no excluyen el método en dos fases formado por i) el trato de economía de mercado y ii) el trato individual.

- (88) Cuatro exportadores chinos reiteraron sus solicitudes de examen individual, tal como se indica en el considerando 7 del Reglamento provisional. Afirmaron que si era posible investigar una muestra de doce empresas chinas, también era posible investigar cuatro más.
- (89) Sin embargo, por las razones ya señaladas en el considerando 64 del Reglamento provisional, estas solicitudes deben rechazarse.
- (90) Otro productor exportador solicitó el trato individual después de la imposición de las medidas provisionales. Dicho productor había iniciado sus actividades al final del período de investigación inicial. Por las mismas razones aducidas anteriormente, no pudo efectuarse una evaluación individual de los méritos de su empresa. Por otro lado, se constató también que sus estatutos incluían una obligación de exportación. Además, se beneficiaba de ventajas fiscales si sus exportaciones rebasaban un cierto porcentaje de sus ventas totales. En estas condiciones, no hubiera sido posible de ningún modo conceder el trato individual a esta empresa.

2.2. Trato individual con respecto a los productores exportadores de Vietnam

- (91) A raíz de la imposición de medidas provisionales, seis productores exportadores de Vietnam seleccionados en la muestra alegaron que se les debería haber concedido el trato individual.
- (92) Las empresas a las que no se concedió el trato individual en virtud del artículo 9, apartado 5, letra a), del Reglamento de base simplemente reiteraron su alegación, según la cual las cantidades que exportaban se decidían libremente. Se recuerda que las cantidades de las ventas de exportación estaban fijadas en las licencias de inversión de las empresas y no podía considerarse, por tanto, que estas las determinaban libremente, ya que cualquier desviación del porcentaje indicado en dichas licencias hubiera requerido una modificación previa de la misma que deberían aprobar las autoridades. Aunque estos exportadores declararon que el porcentaje era decidido libremente por la empresa con arreglo a consideraciones económicas, se considera que no hay ninguna razón para establecer un porcentaje de exportaciones en una licencia de inversión, prohibiendo así explícitamente a una empresa la venta de una parte de su producción en el mercado interno. En tales circunstancias, la empresa afectada ya no es libre de decidir si, en un momento determinado, prefiere vender más en el mercado interno de lo que le permite la licencia de inversión, ya que está sujeto al acuerdo previo de las autoridades.
- (93) Una de las empresas a las que no se había concedido el trato individual en virtud del artículo 9, apartado 5, letra c), del Reglamento de base declaró que la decisión de la

Comisión de denegar tal trato no estaba suficientemente fundamentada. Sin embargo, dicha empresa es enteramente de propiedad estatal y, por consiguiente, la mayoría de sus acciones no pertenecen a personas privadas, sino al Estado, que designa también al personal directivo. Además, se constató que esa empresa estaba vinculada a otra que no cumple los requisitos para tener derecho al trato de economía de mercado o al trato individual. Dado que si se aplicaran tipos de derecho diferentes a estas dos empresas vinculadas existiría el riesgo de elusión de las medidas, y teniendo en cuenta la práctica constante de examinar si un grupo de empresas vinculadas cumple en su conjunto las condiciones para tener derecho al trato de economía de mercado o al trato individual, no pudo establecerse que todo el grupo cumpliera las condiciones para obtener el trato individual.

- (94) En estas condiciones, se confirman las conclusiones recogidas en el considerando 97 del Reglamento provisional.
- (95) Las dos últimas empresas no comunicaron nuevas pruebas.
- (96) En consecuencia, por las mismas razones expuestas en el artículo 97 del Reglamento provisional, se ha considerado que la decisión de denegar el trato individual a las ocho empresas vietnamitas debe mantenerse.
- (97) Con respecto a las solicitudes de trato individual de los productores exportadores no incluidos en la muestra, se remite al apartado pertinente anterior.

3. VALOR NORMAL

3.1. Determinación del valor normal para los productores exportadores a los que se concedió el trato de economía de mercado

- (98) La determinación del valor normal para el único productor exportador al que se otorgó el trato de economía de mercado debe basarse en los datos que presentó sobre sus ventas interiores y sus costes de producción. Estos datos se verificaron en los locales de la empresa en cuestión.
- (99) Con respecto a la determinación del valor normal, la Comisión estableció en primer lugar que dicho productor exportador no había realizado ventas en el mercado interno durante el período de investigación. Por tanto, el valor normal no pudo establecerse basándose en los precios interiores pertinentes del productor exportador, tal como prevé el artículo 2, apartado 1, párrafo primero, del Reglamento de base. En consecuencia, debió utilizarse otro método.

- (100) A tal efecto, se comprobó si los precios de otros vendedores o productores de la República Popular China podían utilizarse con arreglo al artículo 2, apartado 1, párrafo segundo, del Reglamento de base. Sin embargo, ningún otro productor exportador de ese país había obtenido el trato de economía de mercado, por lo que no fue posible utilizar los precios interiores de tales productores exportadores.
- (101) Dado que no era posible utilizar precios interiores para establecer el valor normal, debía calcularse un valor basado en los costes del productor en cuestión. Por consiguiente, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, el valor normal se calculó sumando a los costes de fabricación del modelo de calzado exportado, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio.
- (102) Dado que el productor exportador beneficiario del trato de economía de mercado no realizó ventas en el mercado interno y que no se había concedido tal trato a ningún otro productor exportador chino, dichos gastos, así como el beneficio, debieron determinarse basándose en cualquier otro método razonable, según lo dispuesto en el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base.
- (103) En consecuencia, la Comisión utilizó los gastos de venta, generales y administrativos, y los márgenes de beneficio de los productores exportadores chinos que habían obtenido recientemente el trato de economía de mercado en el marco de otras investigaciones y que realizan ventas interiores en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base.
- (104) Los gastos de venta, generales y administrativos, y los márgenes de beneficio se añadieron a los costes de fabricación soportados por el productor exportador en cuestión con respecto a los modelos exportados.
- 3.2. Determinación del valor normal establecido en el país análogo**
- (105) Algunas partes afirmaron que no era apropiado elegir a Brasil como país análogo alegando como razón única o principal la representatividad de las ventas interiores de este país con respecto a otros países análogos propuestos como alternativa.
- (106) En primer lugar, hay que subrayar que la representatividad de las ventas interiores no es la única razón para haber elegido a Brasil como país análogo. Se recuerda que otros factores, tales como la competencia del mercado brasileño, la diferencia en los costes de las estructuras de producción, incluido el acceso a las materias primas y los conocimientos técnicos de los productores brasileños, se analizaron en los considerandos 109 a 123 del Reglamento provisional y condujeron a la misma conclusión. Por otra parte, la elección de Brasil se consideró incluso más adecuada debido a la decisión de excluir el calzado deportivo de tecnología especial de la definición del producto, ya que, a diferencia de los otros países propuestos por las partes mencionadas, en las empresas brasileñas apenas se produce ese tipo de calzado. En cuanto a otros factores alegados por las partes interesadas, tales como el desarrollo socioeconómico y cultural o los costes de la mano de obra, no se consideraron pertinentes para determinar si Brasil era un país análogo apropiado. Por otro lado, en cuanto a desarrollo económico, Brasil no es muy diferente de otros países análogos propuestos, como Tailandia o Indonesia. La elección de Brasil no se consideró, por tanto, inadecuada.
- (107) Además, aunque el único hecho de que las ventas interiores del país análogo estaban por debajo del nivel mínimo del 5 % no significa necesariamente que dicho país no sea apropiado, una cifra inferior al 2 % para las ventas interiores en el caso de las empresas tailandesas e indonesias propuestas por algunas partes hace pensar que estos mercados son menos representativos que el mercado brasileño.
- (108) Asimismo, aunque el nivel de las ventas interiores no es la única razón para haber elegido a Brasil, este hecho fue especialmente pertinente en este caso concreto dada la gran cantidad de tipos diferentes de calzado producidos en los países afectados, que deben compararse con el calzado producido en el país análogo cuyo calzado se parece más al producido en los países afectados.
- (109) Algunas partes señalaron que la utilización por la Comisión de números de control del producto estrechamente comparables para llegar a sus conclusiones preliminares no permitiría una comparación exacta y equitativa de los precios de exportación con los valores normales. Hay que señalar que, evidentemente, en Brasil no se encuentran todos los números de control del producto de los productos vendidos en los países exportadores. En tal caso, se considera que el enfoque más acertado es utilizar los números de control del producto de los productos más semejantes a fin de realizar una comparación equitativa. Además, se realizaron ajustes (por ejemplo, calzado infantil, calidad del cuero) para tener en cuenta diferencias materiales entre el calzado exportado por los países exportadores y los tipos de calzado muy similares vendidos en Brasil. Tales características no estaban previstas en el sistema de números de control del producto en los primeros momentos de su creación o no se tenían plenamente en cuenta en los datos presentados por las partes interesadas.

- (110) Se recuerda además que el número total de ventas de calzado de cuero de los productores brasileños que cooperaron es superior al número total de las ventas de los productores dispuestos a cooperar en los demás países análogos propuestos (Indonesia, India y Tailandia). Se consideró, por ello, que la gama de los productos fabricados por las empresas brasileñas sería probablemente más variada que la de los productos fabricados en los demás países considerados. En consecuencia, se pensó que la probabilidad de encontrar tipos de calzado brasileño comparable con los tipos de calzado chino o vietnamita era mayor.
- (111) En efecto, las seis empresas tailandesas, las dos empresas indonesias y la empresa india declararon unas ventas totales (es decir, ventas interiores y ventas de exportación) inferiores a 8 millones de pares (es decir, menos del 5 % de las exportaciones de los países afectados), mientras que las ocho empresas brasileñas que cooperaron declararon unas ventas totales de más de 40 millones de pares, de los cuales 18 millones correspondían a las tres empresas cuyos datos se utilizaron. En estas condiciones, es, claro está, más probable encontrar modelos fabricados por empresas brasileñas comparables con los modelos vendidos por los países afectados que modelos producidos por empresas tailandesas, indias o indonesias con esas características.
- (112) Una parte alegó que la variedad de la producción brasileña no era tan grande y diversificada como la de la producción de los países afectados. Sin embargo, teniendo en cuenta lo anterior, puede pensarse razonablemente que la gama de productos de las empresas brasileñas que facilitaron la información necesaria y cuyas ventas (interiores y de exportación) son entre 6 y 13 veces superiores a las de las empresas indias, indonesias o tailandesas, es amplia y diversificada.
- (113) Las partes interesadas se refirieron también a una supuesta contradicción entre el considerando 108 del Reglamento provisional, en el que se indicaba que «Brasil parecía la opción más razonable, ya que la representatividad de sus ventas permitía evitar el cálculo del valor normal y posibles numerosos ajustes» y el considerando 123 de dicho Reglamento, que concluía que la diferente calidad del cuero utilizado por las empresas seleccionadas en la muestra y los productores brasileños «no es razón para rechazar a 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».
- (114) Sin embargo, no hay contradicción porque el considerando 108 del Reglamento provisional solo indica que la elección de Brasil es más adecuada porque necesitaría menos ajustes que otros posibles países análogos. Además, en la fase inicial de la investigación no es evidentemente posible saber exactamente qué ajustes serán precisos finalmente para efectuar una comparación apropiada. Por otro lado, tales ajustes hubieran sido probablemente también necesarios en caso de que se hubiera elegido otro país como país análogo. Sin embargo, en vista de la representatividad insuficiente de las ventas interiores de los demás países propuestos y su posible gama limitada de productos, puede pensarse razonablemente que su valor normal debería calcularse y que hubieran sido necesarios más ajustes para hacer que los modelos tailandeses, indonesios o indios fueran comparables con los modelos producidos en los países afectados de los que son precisos si se utilizan los precios de las ventas interiores brasileñas.
- (115) En cuanto al desarrollo económico y la renta nacional bruta per cápita, aunque normalmente se consideran no pertinentes, se recuerda, tal como se indica en el considerando 115 del Reglamento provisional, que, basándose en el principal criterio del Banco Mundial para clasificar las economías, a saber, la renta nacional bruta per cápita, Brasil figura en la misma categoría que la República Popular China, Tailandia e Indonesia. Por otra parte, ni los costes de la mano de obra de los productores exportadores de la República Popular China ni de Vietnam incluidos en la muestra eran, comparados con los de los productores de Brasil presentes en ella, de tal naturaleza que requirieran un ajuste. Hay que señalar también que las diferencias nominales entre los costes del país análogo y el país exportador afectado no son en sí mismas pertinentes. En efecto, dado que los costes y los precios no se consideran generalmente una base válida para determinar el valor normal en los países contemplados en el artículo 2, apartado 7, del Reglamento financiero, tal comparación es de hecho contraria al objetivo de aplicar los métodos establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (116) Algunas partes alegaron que Brasil no es un país análogo apropiado debido a los presuntos subsidios pagados a los productores de calzado en la parte septentrional del país. Según dichas partes, tales subsidios tienen por objeto atraer la producción de calzado al norte del país, lo que incide en la competitividad del mercado.
- (117) En primer lugar, hay que apuntar que esta alegación no se sustentó con ninguna prueba.
- (118) Además, las empresas utilizadas para la determinación del valor normal no estaban sitas en la parte septentrional, sino en el sur, y, por tanto, no recibían tales subsidios.

(119) Por último, si esas intervenciones estatales existen según la descripción de los exportadores, dicho mecanismo solo serviría para evitar que otras fábricas se establecieran en la misma zona, pero no para hacer que vendieran sus productos en determinadas partes del mercado brasileño. El mercado del calzado no es ciertamente ni local ni regional, sino más bien nacional e, incluso, mundial. Por tanto, el hecho de que una empresa pueda recibir subsidios para abrir una fábrica en una zona remota no evita la competencia, especialmente en un mercado de 7 000 productores. Aunque esos subsidios estatales incidieran en los costes, esto solo influiría a la baja en los precios de venta, que tenderían a reducir el valor normal y, por tanto, los márgenes de dumping.

(120) Además, habida cuenta de las razones aducidas en el considerando 109 del Reglamento provisional y, en particular, el hecho de que en Brasil hay más de 7 000 productores, no se considera que la competencia en el mercado brasileño puede aducirse como razón para rechazar a Brasil como país análogo.

(121) En vista de lo anterior y dado que la alegación no se sustentó con ninguna prueba adicional, esta se denegó.

(122) Se ha concluido, por tanto, que Brasil es un país análogo adecuado para establecer el valor normal, tal como se indicó en el considerando 124 del Reglamento provisional.

3.3. Precio de exportación

(123) A falta de observaciones de las partes interesadas, se confirma el método establecido en los considerandos 128 a 130 del Reglamento provisional.

(124) Algunos países alegaron que las conclusiones no deberían haberse basado en los precios de exportación de las empresas incluidas en las muestras cuando se calcula el margen de dumping a escala nacional, sino, más bien, en el volumen de exportaciones a escala nacional (por ejemplo, sobre la base de los datos de Eurostat).

(125) Se desestimó esta alegación. Se recuerda que las disposiciones en materia de muestreo del artículo 17 del Reglamento de base se aplicaron en este procedimiento concreto. Por tanto, solo se utilizaron los precios de exportación de las empresas incluidas en la muestra. Para las empresas de la muestra que no cumplía los criterios para el trato de economía de mercado/trato individual, se calculó la media ponderada de los márgenes de dumping. Además, tal como se explicó en el considerando 135 del

Reglamento provisional, dicha media ponderada de los márgenes de dumping se aplica a las empresas que no cooperaron, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Por otro lado, dado que la cooperación fue importante, el mismo margen de dumping se aplicó también a todos los demás productores exportadores chinos.

3.4. Comparación

(126) Algunas partes alegaron que no se habían comunicado todos los detalles pertinentes para realizar la comparación de los precios de exportación. Sostuvieron que, en particular, no se habían cuantificado los ajustes efectuados a los valores normales determinados a partir de los datos brasileños.

(127) Una vez consideradas debidamente todas las observaciones enviadas por las partes interesadas y después de revisar debidamente los expedientes, se consideró oportuno aportar una corrección a los ajustes realizados para tener en cuenta los costes del cuero, tal como se indica en el considerando 132 del Reglamento provisional. Se constató que los productores de los países exportadores, en particular los de China, estaban vendiendo calzado de cuero de mayor calidad que el vendido por los productores brasileños en su mercado interno. La diferencia de calidad se debía esencialmente a la mayor calidad del cuero utilizado, cuyo precio de compra era asimismo más elevado. Es decir, que el cuero del calzado exportado de China y Vietnam era más caro que el utilizado en Brasil para fabricar zapatos vendidos en el mercado interior. A tal efecto, el valor de los insumos de cuero utilizados por los productores del país análogo se comparó con los valores correspondientes de los utilizados por los productores chinos y vietnamitas. Se llegó a la conclusión de la mayoría de cuero utilizado por estos productores había sido importado de países de economía de mercado. En consecuencia, para determinar el ajuste se utilizó una media que incluía los precios del mercado mundial. El cálculo pertinente se realizó por separado para los dos países exportadores. La diferencia de valor de los insumos de cuero se multiplicó por el porcentaje del cuero en el coste total de producción. Los ajustes al alza que deben efectuarse representan el 21,6 % para la República Popular China y el 16,4 % para Vietnam.

(128) Algunas partes afirmaron que no era adecuado realizar ajustes para tener en cuenta la calidad del cuero cuando se constataba que el coste de producción en los países exportadores estaba distorsionado debido a que todos, salvo uno, de los exportadores de dichos países, no habían obtenido el trato de economía de mercado.

(129) Esta alegación debe refutarse. Es cierto que dicho trato se denegó también porque se consideró que la influencia estatal incidía en los costes/los precios, pero, como se apuntó anteriormente, se constató que el cuero había sido importado de países de economía de mercado.

- (130) Algunas partes alegaron que la Comisión no había comunicado las cifras exactas en las que se basó el cálculo del ajuste ni las razones por las que tal ajuste debió revisarse después de la determinación provisional.
- (131) No obstante, la revisión del ajuste se explica más arriba. Además, la Comisión comunicó a todas las empresas afectadas por el presente procedimiento la información necesaria sobre los hechos y las consideraciones esenciales a partir de los cuales se piensa recomendar la imposición de medidas definitivas.
- (132) Algunas partes interesadas sostuvieron que no debería haberse aplicado al valor normal ningún ajuste para tener en cuenta los costes de investigación y desarrollo (I+D), ya que los productores chinos y vietnamitas soportaron costes similares de I+D.
- (133) Sin embargo, se constató que los costes de I+D soportados por los productores incluidos en la muestra de los países afectados se referían solamente a la I+D correspondiente a la producción, mientras que la I+D de Brasil abarcaba el diseño y las muestras de nuevos modelos de calzado, es decir que el tipo de I+D es diferente y, por tanto, se considera adecuado mantener este ajuste.
- (134) Otra parte alegó también que deberá efectuarse un ajuste para tener en cuenta que el beneficio obtenido con las ventas a fabricantes del equipo original genera menos beneficios que otras ventas.
- (135) Sin embargo, esta alegación no se corroboró en las conclusiones de la investigación realizada en las empresas brasileñas, en las que tal diferencia no existe. Por otra parte, cualquier diferencia entre las ventas a fabricantes del equipo original y las ventas realizadas bajo la propia marca ya se tiene en cuenta en el ajuste efectuado para tener en cuenta la diferencia de los costes de I+D. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (136) Hay que señalar que también fue necesario un ajuste con respecto al calzado infantil. Ninguno de los productores brasileños fabricaba este tipo de calzado. Puede observarse, por ejemplo sobre la base de los datos de Eurostat relativos a las importaciones, que el calzado infantil es por lo general más barato que el de los adultos. Esto puede explicarse por las tallas menores del calzado infantil y, así pues, por la inferior cantidad de materias primas que requiere su producción. Por consiguiente, se efectuó un ajuste basado en la diferencia proporcional de precio entre el calzado infantil y el calzado para adultos vendidos por la industria comunitaria. Tal ajuste representa el 33,2 % del valor normal.
- (137) Algunas partes afirmaron que este ajuste no se había explicado adecuadamente. Además, se señaló que el único factor que justifica la diferencia de precio es la diferencia de las tallas y, por tanto, la cantidad de materias primas utilizadas. Según esas partes, este supuesto es erróneo. A este respecto, es preciso apuntar que el ajuste con respecto al calzado infantil fue dado a conocer plenamente a las partes y se expone más arriba. Además, las partes que consideraron equivocado este ajuste no facilitaron ningún método alternativo más adecuado que pudiera utilizarse y garantizara una comparación equitativa entre los precios de exportación y los valores normales.
- (138) A falta de otras observaciones, se confirman las conclusiones de los considerandos 131 a 133 del Reglamento provisional.
- (139) Algunas partes sostuvieron que el sistema de números de control del producto no permitía una comparación equitativa. En particular, alegaron que el sistema utilizado era demasiado general y no se basaba en características físicas específicas del producto. Según estas partes, esto era supuestamente contrario al artículo 2, apartado 4, del Acuerdo antidumping. Además, se señaló que los ajustes generales (para tener en cuenta la calidad del cuero) no corregían suficientemente dicho defecto.
- (140) Se desestimaron estas observaciones. En efecto, el artículo 2, apartado 4, del Acuerdo antidumping, así como el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, exigen una comparación equitativa. Sin embargo, tales disposiciones no ofrecen ninguna precisión con respecto a la concepción de los números de control del producto. Se recuerda que la práctica constante de la Comunidad Europea para facilitar la comparabilidad entre el producto afectado y el producto similar es utilizar números de control del producto que lo subdividen en tipos/modelos con arreglo a determinadas características o especificaciones técnicas. En el presente procedimiento, se han tenido en cuenta cinco elementos de ese tipo, a saber, el estilo de calzado, el tipo de consumidor, el tipo de calzado, el material de la suela exterior y el revestimiento interior. Tales elementos reflejan suficientemente las características esenciales del producto afectado. Además, hay que indicar que ni en el Reglamento de base ni en el Acuerdo antidumping se establece la obligación jurídica de utilizar los números de control del producto en las investigaciones antidumping. En el presente procedimiento se ha utilizado sistemáticamente, de conformidad con el principio de comparación equitativa, un único sistema de números de control del producto para clasificar los modelos del producto afectado fabricados y vendidos por productores de la Comunidad, los países exportadores y el país utilizado como país análogo, a fin de comparar equitativamente los precios comunitarios, los precios de exportación y los valores normales.

- (141) Además, se ha constatado que, en efecto, la cuestión de la calidad del cuero, que no estaba cubierta por el sistema de números de control del producto, afectaba a los precios y a la comparabilidad de los precios del producto afectado. El cuero representa habitualmente el 50 % o más del coste total de producción de un zapato de cuero. Según el tipo, la calidad y la cantidad del cuero utilizado, el coste de este material puede variar en gran medida, pero se constató que las diferencias de coste se reflejaban como corresponde en los precios de venta. A fin de comparar el valor normal con los precios de exportación y calcular la subcotización/malbaratamiento, se realizó un ajuste apropiado para tener en cuenta las diferencias de las características físicas, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base.
- (142) Otras partes observaron grandes diferencias entre determinados números de control del producto, lo que, en su opinión, apuntaba a un defecto de ese sistema.
- (143) Las diferencias de precio podrían deberse a diversas razones, como las fluctuaciones del mercado, las presiones específicas sobre los precios debidas al exceso de oferta, la voluntad de practicar el dumping, etc. En cualquier caso, lo que importa con respecto a la aplicación del sistema de números de control del producto es que se aplique de manera coherente a todas las partes afectadas por el procedimiento. Las diferencias de precio pueden tener su origen en diversos factores, tales como las tendencias de la moda o la psicología del mercado, lo que no compromete necesariamente la comparabilidad de los productos con el mismo número de control. Más importante fue que las partes no identificaran ningún método mejor a la par que práctico para facilitar la comparabilidad. Como ya se ha indicado, cualquier diferencia de precio debida a la distinta calidad del cuero se ha tenido en cuenta realizando los ajustes adecuados. Por lo tanto, se desestimó esta alegación.
- (144) Otras partes alegaron que, dado que se había decidido excluir el calzado deportivo de tecnología especial de la definición del producto afectado, este tipo de calzado debería haberse identificado por separado mediante el sistema de números de control del producto.
- (145) Cuando surgió en el presente procedimiento la necesidad de excluir ese tipo de calzado de la definición del producto afectado, se utilizó un método razonable y coherente para todos los productores exportadores, a fin de excluir de la investigación sus ventas respectivas de dicho calzado. Se comunicó a todas las partes la intención de excluir el calzado deportivo de tecnología especial de la definición del producto afectado mucho antes de la comunicación de las conclusiones provisionales. Ningún productor exportador presentó datos revisados que permitieran identificar mejor sus ventas de tal calzado en sus listas de transacciones, ni después de darse a conocer dicha intención ni tras la comunicación de las conclusiones provisionales. En estas condiciones, el método de

números de control del producto utilizado para excluir el calzado deportivo de tecnología especial parece razonable.

3.5. Márgenes de dumping

3.5.1. Metodología general

- (146) Algunas partes interesadas afirmaron que la ausencia de distinción entre compañías que cooperan y las que no hacen premia la no cooperación. Sin embargo, tal como se explica en el considerando 139 del Reglamento provisional, el nivel de cooperación era elevado y por tanto, de acuerdo con la práctica constante, 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 de la muestra que cooperaron en los países en cuestión. No habiéndose recibido ninguna observación, se confirma el método general utilizado para determinar los márgenes de dumping descrito en los considerandos 134 a 143 del Reglamento provisional.

3.5.2. Márgenes de dumping

a) República Popular China

- El margen de dumping expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera comunitaria es para Golden Step el 9,7 %.
- El margen de dumping definitivo a escala nacional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad es del 28,9 %.

b) Vietnam

- El margen de dumping definitivo a escala nacional expresado como porcentaje del precio de importación cif en la frontera de la Comunidad es del 70,1 %.

E. PERJUICIO

1. CONSIDERACIONES GENERALES

- (147) Como en la fase provisional, y teniendo en cuenta las conclusiones definitivas sobre la definición del producto, todas las cifras relativas al calzado deportivo de tecnología especial se han excluido de los datos analizados a continuación. A petición de algunos productores exportadores, se confirma que dicha exclusión se ha aplicado por igual a las importaciones procedentes de los países afectados y a las procedentes de otros terceros países, así como a los datos relativos a la industria comunitaria.

(148) Sin embargo, teniendo en cuenta la conclusión definitiva, mencionada antes, de que el calzado infantil debe incluirse en la definición del producto afectado, el análisis definitivo del perjuicio se ha realizado para la totalidad del producto afectado, incluido ese tipo de calzado.

2. PRODUCCIÓN COMUNITARIA

(149) Una asociación de importadores reiteró su alegación, según la cual si se consideran productores comunitarios los denunciadores que, según ella, simplemente montan en la Comunidad componentes de calzado procedentes de fuentes no comunitarias, los importadores que realizan actividades de diseño, marcaje, investigación y desarrollo, gestión y venta minorista en la Comunidad también deberían considerarse productores comunitarios.

(150) Ya se respondió a esta alegación en el considerando 148 del Reglamento provisional, en el que se concluyó que solo las empresas activas en la producción/fabricación en la Comunidad pueden ser consideradas productor comunitario. Los productos comercializados por los importadores se producen, entre otros países, en China y Vietnam, no pueden indicar que son de origen comunitario (CE) y están sujetos a derechos de importación, de modo que los operadores comunitarios en cuestión no pueden considerarse productores comunitarios.

(151) No habiéndose recibido nueva información, se confirman dichas conclusiones y se concluye definitivamente que los productores mencionados en el considerando 146 del Reglamento provisional constituyen la totalidad de la producción comunitaria con arreglo al artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

3. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

(152) La definición de la industria comunitaria fue impugnada por varios productores exportadores, importadores y una asociación de importadores debido a que las empresas no incluidas en la muestra no cooperaron durante la investigación, por ejemplo, respondiendo al cuestionario de muestreo, y, por tanto, el requisito jurídico relativo a la representatividad de la denuncia no se cumplió durante toda la investigación. Por estas razones, alegaron que los 814 denunciadores no constituían jurídicamente la industria de la Comunidad.

(153) Se hizo también referencia a los diversos reglamentos del Consejo en los que los productores denunciadores que no cooperaron adecuadamente fueron excluidos de la definición de la industria de la Comunidad.

(154) A tal respecto, hay que señalar que, con arreglo al artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, debe entenderse que el término «industria de la Comunidad» se refiere a los productores comunitarios cuya producción conjunta de los productos similares constituye una proporción importante, tal como se define en el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, que, además, ofrece una definición de lo que se considera proporción importante, a saber, que los productores comunitarios que apoyen expresamente la denuncia representen no menos del 25 % de la producción comunitaria total y más del 50 % de la producción total del producto similar producido por la parte de la industria de la Comunidad que manifieste su apoyo u oposición a la investigación.

(155) En este asunto concreto, los productores comunitarios denunciadores representaban más del 40 % de la producción comunitaria y, de acuerdo con los requisitos jurídicos anteriores, se considera que constituyen la industria de la Comunidad. Además, ningún productor se opuso a la denuncia.

(156) Es verdad que la práctica habitual de las Instituciones es excluir de la definición de la industria de la Comunidad a los productores comunitarios denunciadores que no hayan cooperado satisfactoriamente durante la investigación y que los umbrales mencionados anteriormente deben respetarse también en el momento en que se adopten las medidas.

(157) Sin embargo, en el presente asunto no se constató que ninguno de los 814 productores comunitarios no cooperara satisfactoriamente con la investigación. De hecho, y como se indicó en el anuncio de inicio, solo se enviaron cuestionarios a los productores comunitarios incluidos en la muestra y todos ellos respondieron al mismo. Por tanto, si los productores denunciadores no incluidos en la muestra no respondieron al cuestionario, es simplemente porque no se les había pedido que lo hicieran.

(158) De la propia naturaleza del muestreo se deduce que solo se envían cuestionarios completos relativos al perjuicio a los productores comunitarios denunciadores incluidos en la muestra y, de conformidad con el artículo 6, apartado 2, del Reglamento de base, solo las partes que reciben un cuestionario deben responder a él. Las alegaciones de las diversas partes interesadas se rechazaron por las razones expuestas anteriormente y se confirman las conclusiones formuladas en el considerando 152 del Reglamento provisional: se considera que los 814 productores comunitarios denunciadores constituyen la industria de la Comunidad en el sentido del artículo 4, apartado 1, y el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y en lo sucesivo se hará referencia a ellos como «la industria de la Comunidad».

4. CONSUMO COMUNITARIO

(159) Un exportador puso en cuestión el nivel de consumo comunitario debido a que parece ser menor en Europa que en los países en desarrollo. Sin embargo, esta alegación no se justificó con ninguna prueba y fue, por tanto, rechazada. No habiéndose recibido ninguna otra observación, se confirma el método utilizado para calcular el consumo comunitario.

(160) El consumo comunitario aparente, incluido el calzado infantil, ha evolucionado del siguiente modo:

	2001	2002	2003	2004	PI
Consumo (1 000 pares)	718 186	646 843	669 686	699 604	714 158
Índice: 2001 = 100	100	90	93	97	99

Fuente: Eurostat, información contenida en la denuncia.

(161) Esta evolución es comparable con el consumo establecido en la fase provisional, es decir, excluido el calzado infantil.

5. IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LOS PAÍSES AFECTADOS

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

(162) El cuadro siguiente muestra los volúmenes de importación, las cuotas de mercado y los precios unitarios medios de ambos países afectados por separado, incluido el calzado infantil:

Volumen de las importaciones y cuotas de mercado

	2001	2002	2003	2004	PI
República Popular China (1 000 pares)	15 571	14 616	25 810	30 662	63 044
Índice: 2001 = 100	100	94	166	197	405
Cuota de mercado	2,2 %	2,3 %	3,9 %	4,4 %	8,8 %
Vietnam (1 000 pares)	51 414	59 898	83 334	103 177	102 604
Índice: 2001 = 100	100	117	162	201	200
Cuota de mercado	7,2 %	9,3 %	12,4 %	14,7 %	14,4 %

Precios medios

	2001	2002	2003	2004	PI
República Popular China EUR/par	11,6	11,3	8,6	7,3	7,2
Índice: 2001 = 100	100	97	74	63	62
Vietnam EUR/par	11,9	11,2	9,9	9,3	9,2
Índice: 2001 = 100	100	94	83	78	78

- (163) Algunas partes interesadas alegaron que la evaluación acumulativa no está justificada. Esta alegación se basa en que la evolución del volumen de importación y de los precios es diferente para China y para Vietnam. Además, se indicó que Vietnam es uno de los países más pobres del mundo, que se beneficia del sistema de preferencias generalizadas (SPG), y que no debería, por tanto, acumularse con China para la evaluación del perjuicio.
- (164) La primera alegación ya se presentó anteriormente y se respondió debidamente a ella en el Reglamento provisional. Por lo que respecta más específicamente a la evolución del volumen y los precios de las importaciones, el cuadro del considerando 160 del Reglamento provisional mostró claramente que dichas evoluciones siguen esquemas semejantes. Hay que señalar también que la inclusión del calzado infantil no incide en ellas. En cualquier caso, además de dichas evoluciones de las importaciones, el Reglamento provisional expone detalladamente las diversas razones por las que la evaluación acumulativa es apropiada, teniendo en cuenta las condiciones de la competencia entre el producto importado y el producto comunitario similar, entre ellas, por ejemplo, porque los productos importados son 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.
- (165) Con respecto a Vietnam, en el Reglamento de base no hay ninguna disposición que establezca que uno de los países que sea objeto simultáneamente de investigaciones antidumping no debe incluirse en la evaluación acumulativa debido a su situación económica general. De manera más específica, tal interpretación tampoco sería conforme con el objetivo y la finalidad de las disposiciones relativas a la evaluación acumulativa, que se centran en si las importaciones de las diversas fuentes compiten entre ellas y con el producto comunitario similar. En otras palabras, lo que importa son las características del producto comercializado y no la situación del país del que proceden las importaciones. La situación del país exportador debe abordarse de conformidad con las disposiciones del artículo 15 del Acuerdo antidumping y el Reglamento de base, pero no en el contexto de la evaluación acumulativa. En consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (166) Una asociación de importadores alegó también que la evaluación acumulativa tampoco está justificada porque la gama de productos de los dos países es diferente. A tal respecto, se considera que, aunque hay algunas diferencias con respecto a la gama de productos entre ambos países, sigue habiendo similitudes importantes y, por tanto, que en conjunto los productos originarios de China y de Vietnam compiten entre ellos. Se remite también a las conclusiones anteriores, según las cuales todos los tipos del producto afectado deben considerarse un producto único a los efectos del presente procedimiento y todos los tipos de calzado de cuero producidos y vendidos por la industria comunitaria son similares a los productos exportados a la Comunidad por los países afectados. Por lo tanto, se rechazó la alegación.
- (167) Sobre la base de las conclusiones provisionales expuestas en los considerandos 156 a 162 del Reglamento provisional y los elementos anteriores, se concluye definitivamente que se cumplen todas las condiciones de acumulación establecidas en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base 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.

5.2. Volumen, cuota de mercado y evolución de los precios de las importaciones objeto de dumping

a) Volumen y precios

- (168) El cuadro siguiente muestra la evolución del volumen y la cuota del mercado de las importaciones del producto afectado procedentes de los países afectados, incluido el calzado infantil.

	2001	2002	2003	2004	PI
Importaciones (1 000 pares)	66 986	74 514	109 144	133 840	165 648
Índice: 2001 = 100	100	111	163	200	247
Cuota de mercado	9,3 %	11,5 %	16,3 %	19,1 %	23,2 %

Fuente: Eurostat.

- (169) Las evoluciones y las cifras absolutas son comparables con las analizadas en la fase inicial: el volumen de las importaciones fue más del doble y la cuota de mercado aumentó significativamente del 9,3 % en 2001 al 23,2 % durante el período de investigación. Hay que señalar que entre 2004 y el período de investigación (de abril de 2004 a marzo de 2005) hay una coincidencia importante y, por tanto, el cuadro anterior muestra que en el primer trimestre de 2005 se dio una aceleración de las importaciones. Del cuadro anterior se deduce que dicha aceleración se debió, en particular, al incremento de las importaciones chinas.
- (170) Los precios de las importaciones, incluido el calzado infantil, disminuyeron casi un 30 % durante el período considerado, de manera similar a lo establecido en la fase provisional.

	2001	2002	2003	2004	PI
EUR/par	11,8	11,2	9,6	8,8	8,5
Índice: 2001 = 100	100	95	81	74	72

Fuente: Eurostat.

- (171) Algunos importadores sostuvieron que la reducción de los precios de las importaciones se explica por las modificaciones de la gama de productos. No obstante, esto no se fundamentó ni se confirmó en la investigación. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

b) *Observaciones de las partes interesadas*

- (172) Algunas partes interesadas afirmaron que se había infringido el artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base porque la Comisión no realizó un examen objetivo del volumen y los precios de las importaciones objeto de dumping. Fundamentaron tal afirmación señalando que, cuando se examinó la evolución de las importaciones, no se habían tenido en cuenta factores externos tales como la supresión del contingente de importación, las variaciones de los tipos de cambio, las supuestas modificaciones de la gama de productos y la evolución de la moda.
- (173) La cuestión de la supresión del contingente ya se abordó en el considerando 165 del Reglamento provisional. Hay que reconocer que dicha supresión ha incidido en cierta medida en la evolución de las importaciones. Sin embargo, hay que señalar que solo uno de los dos países estaba directamente afectado por esta restricción cuantitativa, que las importaciones de Vietnam evolucionaron también al alza, que no todos los tipos de producto

cubiertos por la presente investigación estaban sujetos a contingentes y, por último, que la liberación total de las importaciones entró en vigor el 1 de enero de 2005, por lo que el período de investigación (de abril de 2004 a marzo de 2005) solo se vio parcialmente afectado.

- (174) De manera más general, el artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base prevé que el análisis del perjuicio tendrá específicamente en cuenta si ha habido un aumento considerable de las importaciones objeto de dumping, y si ha existido una subcotización significativa de los precios, o bien si el efecto de tales importaciones es disminuir los precios de forma importante o impedir considerablemente la subida de precios que en otro caso se hubiera producido.
- (175) Teniendo en cuenta lo anterior, parece que la *sedes materiae* de las alegaciones anteriores se sitúa en el contexto de la relación de causalidad. Además, en el artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base, no hay ningún requisito jurídico explícito según el cual deben facilitarse pruebas positivas para justificar el aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping y el descenso correspondiente de los precios. En consecuencia, se rechazó la alegación de que en el examen de las importaciones objeto de dumping deberían tenerse en cuenta factores externos.

5.3. Subcotización

(176) Se recibieron varias observaciones sobre los cálculos de la subcotización. Tales observaciones se analizaron detalladamente y se introdujeron las modificaciones necesarias de los cálculos cuando ello estaba justificado y sustentado con pruebas efectivas.

(177) Se recuerda que en la fase provisional se efectuaron ajustes del precio de las importaciones para tener en cuenta el importe estimado de los costes soportados en la Comunidad por los importadores, tales como el diseño, la selección de la materia prima, etc., que de otro modo no quedarían reflejados en dicho precio. Varios importadores solicitaron este ajuste. En la fase provisional se aplicó un ajuste estimado del 15 %.

(178) Sin embargo, la asociación que representa a la industria comunitaria se opuso a este ajuste y, más concretamente, al nivel del mismo. Aunque admitió que algunos costes son ciertamente soportados por los importadores, dicha asociación rebatió la afirmación de que todos los importadores soportaran en efecto tales costes. Por otra parte, afirmó que el nivel del ajuste podría estar justificado en el caso de los importadores de calzado deportivo de tecnología especial (que deben hacer frente a elevados gastos de investigación y desarrollo), pero, dado que tal calzado está excluido del procedimiento, dicho nivel debe revisarse a la baja.

(179) Se ha examinado cuidadosamente esta alegación y se ha llegado a las siguientes conclusiones. En primer lugar, el propio ajuste fue solicitado por muchos importadores y la industria comunitaria no se opuso en principio a él.

(180) En cuanto al nivel del ajuste, debe indicarse que, aunque muchos importadores solicitaron en efecto dicho ajuste, solo uno, que fue también objeto de una inspección *in situ*, presentó información detallada al respecto. Los demás importadores del producto afectado no pudieron probar la afirmación de que el nivel de sus costes de investigación y desarrollo alcanzaba el nivel del ajuste aplicado en la fase provisional. Hay que señalar que algunos importadores que fueron objeto de una inspección *in situ* vendían sobre todo calzado deportivo de tecnología especial. Como este tipo de calzado está definitivamente excluido de la definición del producto, sus cifras no fueron en último término pertinentes a efectos del ajuste.

(181) En la fase definitiva, no habiéndose recibido alegaciones fundamentadas de la mayoría de los importadores (independientemente de que hubieran sido objeto o no de una inspección *in situ*), el nivel del ajuste se revisó a la baja y

se estimó basándose en los únicos datos fundamentados que se pusieron a disposición durante la investigación.

(182) Sobre esta base, 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	13,5 % en media ponderada
Vietnam	15,9 % en media ponderada

6. PECULIARIDADES DEL SECTOR DEL CALZADO EN LA COMUNIDAD

(183) En el Reglamento provisional se facilitó alguna información con respecto a las peculiaridades del sector del calzado en la Comunidad. Varias partes interesadas sostuvieron que tales datos no deben tomarse en consideración porque o bien no son fiables o se refieren exclusivamente a la situación de la industria comunitaria y no tienen, por tanto, base jurídica.

(184) A este respecto, hay que precisar que la información de los considerandos 169 a 173 se facilitó únicamente con carácter orientativo para permitir una mejor comprensión del sector del calzado comunitario. Es preciso apuntar, sin embargo, que las conclusiones relativas al perjuicio se efectúan en relación con la industria de la Comunidad, tal como se ha definido más arriba, y que ya no se hará referencia a esta información en el análisis del perjuicio.

7. SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA COMUNITARIA

7.1. Observaciones preliminares

(185) Como se indicó anteriormente, el análisis del perjuicio en la fase definitiva incluye datos relativos al calzado infantil.

(186) Como se señaló en el considerando 175 del Reglamento provisional, y según la práctica habitual, los indicadores se establecieron bien a nivel macroeconómico (sobre la base de datos relativos al conjunto de la industria comunitaria), bien a nivel microeconómico (sobre la base de los datos de las empresas incluidas en la muestra). A efectos de coherencia, los indicadores de perjuicio se establecen solo a uno de dichos niveles, pero no de ambos.

7.2. Indicadores macroeconómicos

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2001	2002	2003	2004	PI
Producción (1 000 pares)	266 931	218 498	206 246	189 341	175 764
Índice: 2001 = 100	100	82	77	71	66

Fuente: Información establecida durante la investigación.

- (187) El volumen de producción de la industria de la Comunidad en su conjunto disminuyó de 267 millones de pares en 2001 a 176 millones de pares durante el período de investigación. Esto representa una disminución de más del 30 %.
- (188) 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 remite, por tanto, al cuadro siguiente relativo a la evolución del empleo.
- (189) Como el empleo (y, por lo tanto, la capacidad) disminuyó en líneas generales con arreglo a la producción, la utilización de la capacidad siguió siendo en conjunto la misma durante todo el período.

Volumen de ventas y cuota de mercado

	2001	2002	2003	2004	PI
Ventas (1 000 pares)	190 134	150 389	145 087	133 127	126 555
Índice: 2001 = 100	100	79	76	70	67
Cuota de mercado	26,5 %	23,2 %	21,7 %	19,0 %	17,7 %

Fuente: Información establecida durante la investigación.

- (190) 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 60 millones entre 2001 y el período de investigación, es decir, en un 33 %.
- (191) En términos de cuota de mercado, esto se traduce en una pérdida de casi nueve puntos porcentuales. La cuota de mercado de la industria de la Comunidad cayó del 26,5 % en 2001 al 17,7 % durante el período de investigación.

Empleo

	2001	2002	2003	2004	PI
Número total de empleados	84 736	69 361	66 425	61 640	57 047
Índice: 2001 = 100	100	82	78	73	67

Fuente: Información establecida durante la investigación.

- (192) El empleo se redujo drásticamente durante todo el período considerado. En la industria de la Comunidad se perdieron más de 27 000 puestos de trabajo, lo cual representa una reducción del 33 % en el período de investigación con respecto al nivel de 2001.

Productividad

	2001	2002	2003	2004	PI
Productividad	3 150	3 150	3 105	3 072	3 081
Índice 2001 = 100	100	100	99	98	98

Fuente: Información establecida durante la investigación.

- (193) 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, magnitud del margen de dumping

- (194) A falta de cualquier dato o argumento nuevo y fundamentado al respecto, se confirman los considerandos 183 y 184 del Reglamento provisional.

Recuperación de los efectos de prácticas de dumping o subvenciones anteriores

- (195) Se recuerda que 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. En el Reglamento provisional se consideró que, al no haber ninguna solicitud de reconsideración, la industria de la Comunidad, en ese momento, se había recuperado de los efectos de prácticas de dumping anteriores.
- (196) La industria comunitaria mostró, sin embargo, su desacuerdo al respecto, ya que la ausencia de una solicitud de reconsideración no estaba motivada por la recuperación de los efectos perjudiciales del dumping, sino más bien porque las medidas establecidas no eran suficientemente eficaces. Se afirmó que, contrariamente a lo que se indica en el Reglamento provisional, la situación económica de la industria comunitaria no pudo recuperarse satisfactoriamente debido a que las medidas aplicadas en la época eran insuficientes para eliminar el perjuicio. Además, las importaciones procedentes de los países afectados por el presente procedimiento llegaron a ser importantes en el período comprendido entre 2001 y 2003.
- (197) No obstante, la industria comunitaria no presentó pruebas suficientes que demostraran que durante este último período soportaba tal perjuicio importante y la supuesta ineficacia de las medidas previas podría haberse abordado con una reconsideración provisional, que no se solicitó.
- (198) En consecuencia, se rechazó esa alegación y la conclusión provisional de que la industria se había recuperado de los efectos de prácticas de dumping anteriores se confirma en esta fase definitiva, es decir, que hasta 2003 la industria comunitaria no había sufrido ningún perjuicio importante. Sin embargo, debe indicarse que esto cambió a partir de 2004.

7.3. Indicadores microeconómicos

Existencias

	2001	2002	2003	2004	PI
1 000 pares	2 188	2 488	2 603	2 784	2 503
Índice: 2001 = 100	100	114	119	127	114

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (199) Como ya se ha mencionado, se considera que las existencias tienen 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 solo pedidos ya procesados que aún no han sido entregados o facturados. Sobre esta base, el nivel de existencias aumentó primero entre 2001 y 2004, en un 27 %, 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	PI
EUR/par	19,7	19,3	18,5	18,6	18,2
Índice: 2001 = 100	100	98	94	95	92,5

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (200) El precio de venta unitario medio disminuyó constantemente durante el período considerado. En conjunto, la disminución fue del 7,5 %. 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 solo suelen aceptarse 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	PI
Flujo de efectivo (miles EUR)	13 943	10 756	8 575	10 038	4 722
Índice: 2001 = 100	100	77	61	72	34
% de beneficios sobre el volumen de negocios neto	1,6 %	1,8 %	0,2 %	1,8 %	0,5 %
Rendimiento de las inversiones	6,1 %	7,3 %	1,0 %	8,2 %	2,3 %

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (201) Los indicadores de rendimiento anteriores confirman la situación descrita en el considerando 190 del Reglamento provisional y muestran un debilitamiento patente de la situación financiera de las empresas durante el período considerado. Se recuerda que 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. En efecto, el nivel de rentabilidad, que ya era bajo al principio del período considerado, siguió disminuyendo drásticamente.

- (202) A falta de nuevos datos o argumentos fundamentados al respecto, se confirman los considerandos 191 a 193 del Reglamento provisional.
- (203) El nivel general de beneficio se mantuvo bajo durante todo el período considerado, lo cual pone de relieve la vulnerabilidad financiera de las PYME afectadas. Como se indica más abajo, el nivel de beneficio durante el período considerado y, especialmente, durante el período de investigación está muy por debajo del nivel normal que debería haber tenido la industria en condiciones normales.

Capacidad de reunir capital

- (204) 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 empresas relativamente pequeñas o medianas 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	PI
Miles EUR	8 836	11 184	6 522	4 403	4 028
Índice: 2001 = 100	100	127	74	50	46

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (205) La evolución de las inversiones descrita en el considerando 194 del Reglamento provisional queda confirmada por las tendencias señaladas en el cuadro anterior. 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.

Salarios

	2001	2002	2003	2004	PI
Sueldo medio por persona (EUR)	14 602	15 933	18 021	17 610	17 822
Índice: 2001 = 100	100	109	123	121	122

Fuente: Respuestas verificadas al cuestionario.

- (206) La evolución de los sueldos descrita en el considerando 196 del Reglamento provisional se confirma en el cuadro anterior. No habiéndose recibido nuevos datos, se confirma esta evolución.

7.4. Alegaciones de las partes interesadas

- (207) Varios productores exportadores sostuvieron que el margen de beneficio de la industria comunitaria era un indicador clave de la situación de la Comunidad con respecto al perjuicio. En particular, se alegó que, como el margen de beneficio utilizado en la fase provisional para establecer el nivel necesario para eliminar el perjuicio (es decir, un 2 % —véase el considerando 284 del Reglamento provisional—) correspondía al nivel alcanzado por algunas empresas de la muestra, esto demostraría que tales empresas no sufren perjuicio con respecto a este indicador.

- (208) Esta observación ya no es pertinente porque, después de un nuevo análisis con arreglo a lo expuesto en el considerando 292, el margen de beneficio se estableció en el 6 %, lo que refleja de manera más apropiada el margen de beneficio que pueden alcanzar los productores comunitarios de calzado en ausencia de dumping. Sobre esta base, el beneficio de la industria comunitaria disminuyó claramente en el período considerado y, en cualquier caso, la rentabilidad descendió al 0,5 % en el período de investigación. Por otra parte, el análisis del perjuicio se efectúa a nivel de la industria comunitaria o una muestra de esta y no individualmente a nivel de las empresas incluidas en la definición de la industria de la Comunidad.
- (209) Varias partes interesadas sostuvieron que los indicadores utilizados para el análisis del perjuicio no eran fiables ni apropiados. Afirmaron que los indicadores económicos no estaban verificados ni eran fiables, ya que —en ausencia de la falta de cooperación alegada— no se referían a una industria comunitaria apropiada. Con respecto a los indicadores microeconómicos, se sostuvo que no eran representativos debido al tamaño limitado de la muestra. Por último, se aludió a las diferencias observadas entre los indicadores relativos al perjuicio establecidos a nivel macroeconómico y microeconómico.
- (210) En primer lugar, con respecto a la no verificación de los indicadores macroeconómicos, se recuerda que, de acuerdo con el Reglamento de base, la decisión de realizar inspecciones *in situ* incumbe a la Comisión y que no existe, por tanto, la obligación legal de realizarlas en todos los casos. En efecto, el artículo 16 del Reglamento de base establece que, cuando lo considere oportuno, la Comisión realizará inspecciones *in situ*. En consecuencia, se rechazó esta alegación. Además, estos factores se cotejaron, siempre que fue posible, con la información general proporcionada por las asociaciones nacionales pertinentes de la industria del calzado en la Comunidad.
- (211) En segundo lugar, teniendo en cuenta la conclusión anterior sobre la definición de industria de la Comunidad y la representatividad de la muestra, también se rechazaron las alegaciones sobre estos elementos. Además, como se ha señalado antes, en aras de la coherencia solo se estableció un conjunto de indicadores relativos al perjuicio (bien indicadores macroeconómicos o microeconómicos) para establecer las conclusiones definitivas. Por último, debe señalarse que, aunque las tendencias determinadas en la fase provisional tanto a nivel microeconómico como macroeconómico no siempre mostraron la misma evolución, tampoco eran sustancialmente diferentes.
- (212) Por último, las partes interesadas afirmaron también que no todos los factores de perjuicio ocasionan perjuicio y, más específicamente, que, a nivel individual, no pudo determinarse ningún perjuicio para las empresas seleccionadas en la muestra. La primera observación debe rechazarse, ya que, con arreglo al Reglamento de base, ninguno de los indicadores de perjuicio basta necesariamente para obtener una orientación decisiva. Con respecto a la observación de que la situación individual de algunos productores no reflejaba la existencia de perjuicio, esto no es pertinente porque, con arreglo al artículo 3, apartado 1, del Reglamento de base, el análisis del perjuicio se efectúa a nivel de la industria comunitaria o una muestra de ella y no a nivel de las empresas individuales incluidas en la definición de industria de la Comunidad.

8. CONCLUSIÓN SOBRE EL PERJUICIO

- (213) Habida cuenta de lo anterior, se confirma la conclusión provisional de que la industria de la Comunidad ha sufrido un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.
- (214) Más concretamente, se confirma que, a nivel de los indicadores macroeconómicos, es decir, a nivel de la industria comunitaria en su conjunto, el perjuicio se materializó 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.

- (215) Se confirma también que, a nivel de los elementos macroeconómicos, la situación es muy perjudicial. Por ejemplo, las empresas incluidas en la muestra registraron en 2003 el nivel más bajo posible de beneficio, lo que sin embargo puede explicarse, en parte, por sus prácticas anteriores relativamente importantes en materia de inversión (efecto de la amortización en la rentabilidad). No obstante, ese nivel de beneficio disminuyó posteriormente a pesar de la reducción significativa de sus inversiones y, de hecho, durante el período de investigación alcanzó el nivel más bajo de todo el período considerado, con excepción de 2003, es decir, lejos de cualquier nivel aceptable y, a falta de otros factores que lo expliquen, como las fuertes inversiones anteriores, claramente muy perjudicial. Del mismo modo, el flujo de efectivo presentó una peligrosa tendencia a la baja y alcanzó su nivel más bajo durante el período de investigación, un nivel que solo puede considerarse muy perjudicial. Las empresas incluidas en la muestra no estaban durante el período de investigación en condiciones de bajar aún más sus precios sin registrar pérdidas. Las PYME, en concreto, no pueden afrontar las pérdidas durante un período importante sin verse obligadas a cerrar. En conjunto, aunque antes de 2004 la situación de la industria comunitaria podía considerarse simplemente perjudicial, desde entonces está sometida a un perjuicio constante muy importante.

F. CAUSALIDAD

1. EFECTO DE LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING

- (216) La cuota de mercado de la industria comunitaria y los países afectados, incluido el calzado infantil, ha evolucionado del modo siguiente:

	2001	2002	2003	2004	PI
Países afectados	9,3 %	11,5 %	16,3 %	19,1 %	23,2 %
Industria de la Comunidad	26,5 %	23,2 %	21,7 %	19,0 %	17,7 %

- (217) Algunas partes interesadas rebatieron la conclusión de la Comisión de que había suficiente coincidencia temporal entre el aumento de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping y la disminución de la cuota de mercado de la industria comunitaria. Señalaron que, cuando las importaciones chinas y vietnamitas experimentaron el mayor incremento de su cuota de mercado, la industria comunitaria registró menores descensos en la suya, y viceversa. También se alegó que la cuota de mercado de los denunciantes no había sido ocupada por los países afectados, lo que se confirma cuando se examina la evolución de las cuotas de mercado de los demás terceros países.
- (218) Una asociación de importadores alegó además que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados no causaron ningún perjuicio a la industria comunitaria porque el calzado importado en cuestión no compite con el calzado producido en la Comunidad.
- (219) Con respecto a la coincidencia temporal, se considera que, en el análisis de la relación de causalidad, no se requiere una perfecta correlación entre la evolución de las importaciones objeto de dumping y la situación de la industria comunitaria. En efecto, en la práctica establecida y reconocida jurídicamente, se considera, como sucede en este caso, que una simple coincidencia entre el aumento significativo de las importaciones objeto de dumping que conlleva una subcotización de los precios de la industria comunitaria y una situación cada vez más precaria de esta industria es un indicador claro de que hay una relación de causalidad. En el presente procedimiento, tal como se establece claramente en los considerandos 203 a 209 del Reglamento provisional, dicha coincidencia temporal es innegable. Por otro lado, el desplazamiento de las cuotas de mercado de 2003 a 2004 presenta un desarrollo casi simétrico. Además, el hecho de que el aumento de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping fuera a veces durante el período considerado superior a la pérdida de cuota de mercado de la industria comunitaria quiere decir simplemente que el incremento de esas importaciones tuvo lugar no solo en detrimento de la industria comunitaria, sino también de otros agentes del mercado comunitario.

- (220) La alegación de que el calzado importado no competía con el calzado producido en la Comunidad se rechazó también sobre la base de la conclusión anterior relativa a la definición del producto afectado y el producto similar, a saber, 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. Por otra parte, la investigación ha demostrado claramente que los productores comunitarios y los exportadores compiten para hacerse con las ventas en el mercado comunitario.
- (221) No habiéndose recibido ninguna otra observación, se confirman las conclusiones del considerando 209 del Reglamento provisional: las importaciones objeto de dumping desempeñaron un papel determinante en el perjuicio importante sufrido por la industria comunitaria.

2. EFECTOS DE OTROS FACTORES

2.1. Observaciones de las partes interesadas

- (222) A raíz de la imposición de medidas provisionales, varias partes interesadas sostuvieron que el perjuicio importante sufrido se debía a otros factores. Dichas partes aludieron a alegaciones presentadas en una fase anterior a las que ya se había respondido debidamente en el Reglamento provisional. Tales alegaciones se referían, en particular, a los resultados de la industria europea en materia de exportación, las importaciones de los demás terceros países, el efecto de suprimir los contingentes aplicados a las exportaciones chinas, la incidencia de las fluctuaciones de los tipos de cambio, la deslocalización de los productores comunitarios y la presunta falta estructural de competitividad de la industria comunitaria. Sin embargo, no se facilitaron nuevos elementos, por lo que a continuación se precisan o amplían, en su caso, las principales conclusiones formuladas en el Reglamento provisional.

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

- (223) Algunas partes interesadas reiteraron su afirmación de que la mala situación económica de la industria del calzado de la Comunidad se debía al empeoramiento de la situación de sus exportaciones.
- (224) A este respecto, hay que señalar que cualquier posible y presunto deterioro de los resultados de exportación no incide en la mayoría de los indicadores analizados anteriormente, tales como el volumen de ventas, la cuota de mercado y la baja de los precios, ya que estos factores se han establecido al nivel de las ventas en la Comunidad. Para la producción se facilitaron cifras globales, ya que no es posible distinguir entre las mercancías destinadas al mercado comunitario y al extracomunitario. Dado que el calzado se produce por encargo, cualquier disminución de las ventas se traducirá necesariamente en un descenso similar de la producción y, puesto que la gran mayoría de la producción está destinada a ser vendida en el mercado comunitario, se confirma la conclusión provisional, a saber, que la disminución de la producción está relacionada en su mayor parte con el perjuicio sufrido en el mercado comunitario.
- (225) De hecho, la reducción del volumen de ventas en el mercado comunitario (- 34 %) durante el período considerado corresponde a la disminución de la producción en el mismo período (- 33 %).
- (226) Por lo tanto, la alegación fue rechazada y se llega a la conclusión definitiva de que la situación de las exportaciones de la industria de la Comunidad no causó ningún perjuicio importante.

2.3. Importaciones de otros terceros países

(227) Las importaciones de terceros países, incluido el calzado infantil, han evolucionado del siguiente modo:

Cuota de mercado	2001	2002	2003	2004	PI	Variación 2001/PI (puntos porcentuales)
Rumanía	5,7 %	7,1 %	7,5 %	7,0 %	6,9 %	+ 1,2
India	3,6 %	4,5 %	4,9 %	5,9 %	5,7 %	+ 2,1
Indonesia	2,7 %	2,4 %	2,0 %	2,0 %	2,0 %	- 0,7
Brasil	1,2 %	1,4 %	1,7 %	2,2 %	2,5 %	+ 1,3
Macao	1,2 %	1,7 %	2,2 %	3,2 %	2,4 %	+ 1,2
Tailandia	1,0 %	1,0 %	1,2 %	1,3 %	1,3 %	+ 0,3
Otros países	9,0 %	10,7 %	10,9 %	12,5 %	11,5 %	+ 2,5

Precios medios (EUR/par)	2001	2002	2003	2004	PI	Variación 2001/PI
Rumanía	13,8	14,6	14,8	15,0	14,9	+ 8 %
India	11,3	11,3	10,3	10,2	10,2	- 10 %
Indonesia	11,2	10,4	9,8	8,6	8,7	- 23 %
Brasil	16,8	15,7	13,5	13,0	12,6	- 25 %
Macao	12,9	11,5	10,6	10,2	10,5	- 18 %
Tailandia	14,4	12,9	11,8	11,4	11,2	- 22 %
Otros países	14,8	14,3	13,6	12,4	12,7	- 14 %

(228) Hay que señalar que ninguno de los países (más de 150 en total) incluidos en el epígrafe «Otros países» del cuadro anterior representó más del 2 % de las importaciones comunitarias totales durante el período de investigación.

(229) Por consiguiente, puede confirmarse que, individualmente, ninguno de los países enumerados en estos cuadros experimentó un aumento significativo de su cuota de mercado durante el período considerado, que el nivel absoluto de su cuota de mercado se mantuvo muy por debajo del de los países afectados y que su evolución también fue diferente. En cuanto a los precios, deben considerarse en el contexto de la evolución de las importaciones expuesta anteriormente y teniendo en cuenta que su disminución fue menor que la de los precios de los países afectados y, sobre todo, que 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.

(230) 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.

2.4. Fluctuaciones de los tipos de cambio

(231) Varios productores exportadores e importadores reiteraron su alegación de que el perjuicio sufrido por la industria comunitaria 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.

(232) No se comunicaron nuevos elementos y se remite, por tanto, a los considerandos 220 a 225 del Reglamento provisional. Debe apuntarse también que, aunque se aceptara que las fluctuaciones de los tipos de cambio inciden en los precios de las importaciones, el volumen de las importaciones afectadas era de tal magnitud como para causar por sí solo un perjuicio importante a la industria comunitaria.

2.5. Supresión del contingente

(233) No se han presentado nuevos elementos a este respecto. Sin embargo, téngase en cuenta que, dada la aceleración de las importaciones durante el último trimestre del período de investigación, dicha supresión puede haber agravado realmente los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping.

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

- (234) No se han presentado nuevos elementos a este respecto. Hay que señalar también que los márgenes de dumping son comparativamente altos (es decir, incluso más altos que los márgenes de subcotización). En otras palabras, las exportaciones afectadas objeto de dumping compiten con la industria comunitaria no a nivel de las ventajas naturales, sino sobre la base de una práctica que puede dar lugar a la imposición de sanciones en virtud de las normas comerciales internacionales. Sin dumping, los precios de las importaciones afectadas hubieran sido mucho más altos y la industria comunitaria hubiera estado en una situación competitiva mucho más fuerte con respecto a dichas importaciones.

2.7. Traslado de la producción de la industria del calzado de la CE

- (235) Varios productores exportadores y una asociación de importadores sostuvieron que la incidencia del traslado de la producción de la CE en la situación de la industria comunitaria no se había abordado suficientemente en el Reglamento provisional.
- (236) Criticaron, en particular, las cifras que figuran en el considerando 171 del Reglamento provisional relativas al conjunto del sector comunitario del calzado, debido a que tales cifras incluyen datos sobre productores comunitarios que han deslocalizado su producción. Con respecto a esto, se remite al apartado anterior que confirma que los considerandos 169 a 173 del Reglamento provisional se incluyeron solo a título informativo y que no son, pues, pertinentes en el contexto de las conclusiones definitivas relativas al perjuicio. En consecuencia, se confirma también que los productores que trasladaron completamente su producción fuera de la Comunidad no se incluyen en la definición de la industria de la Comunidad y, por tanto, la medida en que tales empresas causaron asimismo un perjuicio a la industria comunitaria se analiza junto con el impacto de las importaciones de otros terceros países.
- (237) En cuanto a las empresas que deslocalizaron parcialmente su producción, es decir, que han comprado también calzado de fuentes no comunitarias, se recuerda que el análisis del perjuicio se ha limitado exclusivamente a los datos de su propia producción en la Comunidad. En consecuencia, la medida en que tales compras pueden haberles causado también un perjuicio debe considerarse asimismo en el contexto del análisis de las importaciones procedentes de otros terceros países.
- (238) Por último, con respecto a las empresas que aumentaron o iniciaron las importaciones de parte de calzado (por

ejemplo, la parte superior) en la Comunidad, no puede considerarse, por las razones expuestas anteriormente, que tales importaciones hayan repercutido negativamente en la mayoría de los indicadores de perjuicio, como la producción, las ventas, la rentabilidad, etc. Es cierto, como han señalado algunas partes interesadas, que esto puede haber provocado una reducción de los puestos de trabajo en la Comunidad, pero tales prácticas pueden entenderse también como un acto de autodefensa de empresas que hacen frente a un gran número de importaciones a precios de dumping en el mercado comunitario cada vez mayor, es decir, que son una reacción al dumping y no un perjuicio autoinfligido.

3. CONCLUSIÓN SOBRE LA CAUSALIDAD

- (239) Las alegaciones de las partes interesadas se rechazaron, por tanto, y se confirmaron los resultados y las conclusiones del Reglamento provisional.
- (240) Se concluye pues, definitivamente, que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados han originado un perjuicio importante a la industria comunitaria en el sentido del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base y que teniendo en cuenta el análisis, 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, estos otros factores como tales no alteran radicalmente el hecho de que el perjuicio importante evaluado debe atribuirse a las importaciones objeto de dumping.

G. INTERÉS DE LA COMUNIDAD

- (241) Se ha analizado si, en vista de las observaciones y/o los elementos adicionales comunicados por las partes interesadas a raíz de la imposición de las medidas provisionales, es preciso modificar la conclusión provisional de que el interés de la Comunidad requería una intervención para impedir el dumping.

1. INTERÉS DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNIDAD

- (242) Algunas asociaciones de importadores y productores exportadores sostuvieron que la imposición de medidas no iría en interés de la industria comunitaria. Esta alegación se sustenta principalmente con los argumentos siguientes: la producción de los denunciantes complementa las importaciones de los países afectados, la imposición de medidas antidumping provocaría un desplazamiento importante de las importaciones de los países afectados a otros terceros países y, por último, el perjuicio sufrido por la industria comunitaria no era debido al dumping y los denunciantes han perdido cuotas de mercado durante muchos años, supuestamente por factores ajenos al dumping.

- (243) En primer lugar, hay que apuntar que el Reglamento provisional y el análisis anterior han establecido que existe dumping causante de un perjuicio a la industria comunitaria, perjuicio que se considera a partir de 2004 perjuicio importante sufrido en razón de las prácticas de dumping de los países afectados. En principio, se considera por tanto que la eliminación del perjuicio importante causado por el dumping favorece el interés de la Comunidad.
- (244) Se rechazó el argumento de que la producción de los denunciantes simplemente complementa las importaciones debido a la conclusión anterior de que el producto afectado compite con el producto similar fabricado y vendido en la Comunidad. El hecho de que la industria comunitaria presentara una denuncia contra las importaciones del producto afectado sugiere también hay competencia entre los productos fabricados en la Comunidad y los importados de los países afectados.
- (245) El argumento relativo al desplazamiento de las importaciones ya se presentó anteriormente y se remite al considerando 241 del Reglamento provisional, en el que se concluyó que el hecho de que los importadores puedan elegir otros países proveedores no es una razón válida para no tomar medidas antidumping y que es en cualquier caso imposible prever de antemano la medida en que se produciría ese cambio de proveedores ni en qué condiciones, es decir, si dichas importaciones serían también objeto de dumping.
- (246) Con respecto al último argumento, se remite al análisis anterior de la relación de causalidad, en el que se examinó la incidencia de factores distintos del dumping. De cualquier modo, está claro que la disminución del volumen de producción de la industria comunitaria del calzado y, por tanto, de la cuota de mercado, se aceleró debido a las importaciones objeto de dumping. Evidentemente, esto tiene que ser así en una situación de consumo comunitario estable.
- (247) A falta de nuevas observaciones fundamentadas, se confirman las conclusiones provisionales y se concluye definitivamente que la imposición de medidas antidumping permitiría a la industria comunitaria recuperarse de los efectos del dumping muy perjudicial constatado.
2. INTERÉS DE LOS DEMÁS OPERADORES ECONÓMICOS
- 2.1. **Interés de los consumidores**
- (248) Como en la fase provisional, no se recibieron observaciones de las organizaciones de consumidores tras la publicación de las medidas provisionales. Por tanto, la conclusión provisional, según la cual los precios al consumo del calzado de cuero solo se verán ligeramente afectados por la imposición de medidas definitivas no fue rebatida, por tanto, por ninguna asociación representativa de los intereses de los consumidores.
- (249) Algunos productores exportadores mostraron su desacuerdo con las conclusiones relativas al impacto limitado de las medidas sobre los consumidores y afirmaron que dichas medidas aumentarían significativamente los costes de las familias.
- (250) Los importadores sostuvieron también que los precios al consumo aumentarían a raíz de la imposición de las medidas definitivas y que tal aumento podría alcanzar incluso el porcentaje del posible derecho *ad valorem*. Esta alegación se basaba en que los importadores aplican normalmente su margen al precio de importación puesto en destino, incluidos todos los derechos, y por tanto aplicarían también un margen a los derechos antidumping, entre otros elementos. Por otra parte, algunos importadores alegaron, sin embargo, que no estarían en condiciones de repercutir los posibles derechos en los consumidores porque son estos los que fijan el nivel de los precios y no comprarían determinado calzado si su precio rebasara un nivel determinado.
- (251) En primer lugar, hay que señalar que las disposiciones actuales no prevén que haya que tomar en consideración la posición de los productores exportadores sobre el interés de la Comunidad. No obstante, se examinó su posición para darle respuesta. Hay que subrayar que las partes que no estaban de acuerdo con las conclusiones de la Comisión sobre el impacto de las medidas en los consumidores no presentaron sin embargo ningún dato o información específicos para apoyar sus alegaciones. En cambio, como se ha indicado anteriormente, hicieron incluso declaraciones contradictorias, afirmando que los derechos se repercutirían completamente (y aún más mediante la aplicación de márgenes a los derechos) en los consumidores o que no sería en absoluto posible repercutir en ellos los efectos eventuales de los derechos. Estas alegaciones se consideraron insuficientes para modificar las conclusiones provisionales.
- (252) Además, algunos productores exportadores sostuvieron que la imposición de las medidas limitaría considerablemente la elección de los consumidores. Este punto de vista se basa en que determinados tipos de calzado solo se producen en China y Vietnam, que los derechos antidumping darían lugar supuestamente a la decisión de no producir determinados tipos de calzado y que los productores comunitarios no tendrían capacidad para suministrar dichos tipos de calzado al mercado comunitario.

- (253) Estas afirmaciones relativas a la limitación de la elección de calzado ya se realizaron anteriormente y se abordaron en el considerando 246 del Reglamento provisional. Además, el argumento de que ya no se producirían determinados tipos de calzado y que los productores comunitarios no tendrían capacidad suficiente para sustituir la supuesta escasez es solo una hipótesis que no se sustentó con ningún hecho o prueba objetivos y, en consecuencia, se rechazó.
- (254) Por último, se reconsideró la exclusión del calzado infantil en vista de los argumentos aducidos por la industria comunitaria.
- (255) Aunque los productores exportadores y los importadores acogieron en general con satisfacción tal exclusión, a falta de respuesta de las organizaciones de consumidores, no se recibió ninguna otra prueba o confirmación de la que se dedujera que la incidencia de la imposición de las medidas sobre el calzado infantil fuera a ser diferente de la que estas medidas tendrían en el calzado para adultos.
- (256) Por su parte, la industria comunitaria se opuso a la exclusión del calzado infantil de las medidas antidumping provisionales y señaló que en la Comunidad se produce calzado infantil y que para este tipo de producto se ha comprobado la existencia de dumping.
- (257) En el presente procedimiento, los resultados definitivos sobre el estatus del calzado infantil dan lugar a la siguiente conclusión. En primer lugar, el nuevo análisis que llevó a los resultados definitivos demostró que el calzado infantil debe incluirse en la definición del producto afectado, es decir, que debe considerarse que todos los tipos del producto afectado constituyen un solo producto y, por tanto, las medidas antidumping provisionales deben aplicarse en principio a la totalidad del producto afectado. En segundo lugar, se han vuelto a evaluar los argumentos para excluir provisionalmente el calzado infantil del ámbito de aplicación de las medidas en razón del interés comunitario, tal como se indica en los considerandos 250 a 252 del Reglamento provisional, en particular la necesidad de reemplazarlos más frecuentemente y, por tanto, el mayor impacto financiero que las medidas antidumping tendrían en la situación económica de una familia media europea. A este respecto, se estableció que, según las estadísticas de Eurostat, los precios de importación medios del calzado para niños son en gene-

ral muy inferiores a los precios de importación del calzado para adultos (más del 33 %). En consecuencia, el impacto de un derecho antidumping *ad valorem* sobre el calzado infantil sería proporcionalmente más bajo. Además, los resultados definitivos dan lugar globalmente a derechos definitivos inferiores a los de las medidas de la fase provisional. De este modo, el impacto financiero de las medidas es menor. Por otra parte, tal como se expuso en el considerando 249 del Reglamento provisional, no se considera probable que los consumidores reciban todo el efecto de las posibles medidas. Ninguna parte interesada ha presentado pruebas fundamentadas para apoyar un punto de vista diferente. En este contexto, hay que señalar que las organizaciones de consumidores no comunicaron ninguna observación, de lo que se deduce que el impacto de las medidas, independientemente de que se refieran al calzado infantil o al de adultos, no constituyen evidentemente una preocupación real para los grupos que representan. Teniendo en cuenta el análisis anterior, está claro que la exclusión definitiva del calzado infantil del ámbito de las medidas no puede justificarse. No hay, por tanto, ninguna prueba irrefutable, con respecto a la imposición de medidas definitivas para eliminar el perjuicio importante causado por las prácticas de dumping, de que los intereses de los consumidores prevalezcan sobre los de la industria comunitaria.

- (258) Por estas razones, se aceptó la alegación y se confirma que, en vista de lo anterior, la imposición de medidas definitivas sobre el producto afectado, incluido el calzado infantil, no sería contraria al interés general de los consumidores.

2.2. Interés de los distribuidores/minoristas

- (259) Se recuerda que en la fase provisional se recibió solo un número limitado de observaciones de distribuidores/minoristas o de organizaciones de distribuidores/minoristas: se recibió una observación de un consorcio de minoristas de un Estado miembro y las respuestas al cuestionario de tres importadores que también tenían su propia red de distribución, incluidas dos cadenas de supermercados. Solo una de esas cuatro partes presentó observaciones tras la imposición de medidas provisionales y ningún otro distribuidor o minorista lo hizo.
- (260) Una asociación de importadores que cooperó en la investigación desde el inicio del procedimiento puso en duda la conclusión de que solo se recibieron un número limitado de observaciones, debido a que esa asociación representa a empresas que no son solo importadores, sino también distribuidores y minoristas. Afirmó también que al menos dos de sus miembros, ubicados en dos Estados miembros diferentes, han comunicado información detallada a la Comisión.

- (261) La Comisión reconoce que dicha asociación representa a empresas que a veces tienen su propia red de distribución y las conclusiones relativas al número de observaciones recibidas deberían matizarse en efecto para tener esto en cuenta. Sin embargo, la función principal de dichas empresas es la importación de calzado. No obstante, lo más importante es que los distribuidores y minoristas no han comunicado a la Comisión datos precisos y verificables, con excepción de los facilitados por las tres empresas mencionadas, que le permitan evaluar su situación económica y hasta qué punto las posibles medidas les afectarían financieramente. La Comisión solo puede realizar un análisis detallado principalmente sobre la base de tales datos.
- (262) En cuanto a la presunta cooperación de sus dos miembros, hay que precisar que uno de ellos no envió su respuesta al cuestionario en el plazo fijado, por lo que no pudo utilizarse.
- (263) En sus observaciones, la asociación facilita cifras y ejemplos que muestran qué impacto tendrían las medidas en los importadores que también realizan actividades de venta minorista. Sin embargo, tales cifras se pusieron a disposición mucho más allá del plazo establecido para su comunicación y parecen referirse solo a una empresa, cuyo nombre no se menciona, que no cooperó aparentemente en la investigación. Dichas cifras, que por tanto fue imposible validar, no pudieron pues considerarse.
- (264) La asociación alega además que, en razón de su situación financiera, los importadores que realizan actividades de venta minorista no estarán en condiciones de repercutir, ni siquiera en parte, cualquier incremento de precios en los consumidores y que algunos minoristas, especialmente los que se abastecen exclusivamente en los países afectados, no sobrevivirían a la imposición de las medidas.
- (265) El argumento de que las empresas no estarían en condiciones de repercutir, ni siquiera en parte, cualquier incremento de los costes en los consumidores está claramente en contradicción con las afirmaciones realizadas por varias partes, incluida la observación formulada por la asociación de importadores, según las cuales los precios al consumo aumentarían como resultado de la imposición de medidas antidumping. Sobre la base de la información recopilada durante la investigación, y como demuestran estas declaraciones contradictorias, es muy probable que, por término medio, cualquier efecto de las medidas en el precio de importación se repercuta, al menos en parte en los consumidores. No puede excluirse, naturalmente, que las posibles medidas tengan un impacto negativo para algunos minoristas que importan directa y exclusivamente de los países afectados. Sin embargo, debe recordarse que el análisis del interés de la Comunidad tiene carácter general, es decir, que realiza tomando como base la situación media de las partes afectadas por el procedimiento en la Comunidad y, por tanto, no puede excluirse que el impacto para algunas partes individuales sea en efecto diferente con respecto a la mayoría. En relación con esto, se remite al considerando 275 del Reglamento provisional, en el que se reconoce que las medidas podrían, de hecho, tener un efecto negativo en la situación financiera de determinados importadores.
- (266) Por último, la asociación alegó que la Comisión interpreta equivocadamente las diferencias entre los canales de venta al por menor. A este respecto, señaló que los minoristas independientes se abastecen no solo a través de mayoristas de la Comunidad, sino que a veces importan ellos mismos. Alegó que los minoristas incluidos en la muestra de la Comisión eran todos minoristas de marca y que, por tanto, el análisis de la Comisión no era adecuado.
- (267) A falta de información detallada sobre la situación financiera de los minoristas y los distribuidores, la comisión efectuó un análisis global del sector. El objetivo de dicho análisis era solamente identificar los principales canales de distribución y la estructura de los distribuidores y minoristas afectados a fin de examinar qué impacto tendrían las medidas sobre ellos. No puede excluirse que dicho análisis global no refleje exactamente la situación específica de algunos distribuidores individuales. Para información, se advierte asimismo que la descripción y las conclusiones extraídas en el contexto de la presente investigación corresponden también a las conclusiones de la investigación anterior de la Comisión sobre el calzado ⁽¹⁾, y no se ha ofrecido ninguna indicación de la que se deduzca que el sector de distribución del calzado ha cambiado desde entonces.
- (268) El Reglamento provisional señaló más concretamente en su considerando 260 que los minoristas independientes suelen abastecerse de mayoristas de la Comunidad. De esta afirmación se deduce que no puede excluirse, por tanto, que dichos minoristas tengan también otras fuentes de abastecimiento. Con respecto a la alegación relativa a los minoristas de marca, la Comisión no utilizó ninguna muestra, pero, en cambio, analizó toda la información puesta a disposición por las partes que cooperaron. A tal respecto, hay que apuntar que en el Reglamento provisional se hizo referencia a la falta de cooperación de las cadenas de marca de venta minorista, es decir, las cadenas de venta al por menor con un nombre de marca.

⁽¹⁾ DO L 60 de 28.2.1998, considerandos 124 a 134.

(269) No se formularon otras alegaciones que puedan modificar las conclusiones del Reglamento provisional. En consecuencia, se confirma la conclusión, expuesta en el considerando 264 del Reglamento provisional, de que la repercusión de las medidas definitivas en los importadores y los distribuidores será probablemente limitada.

2.3. Interés de los importadores no vinculados en la Comunidad

(270) Se han analizado cuidadosamente y se abordan a continuación las observaciones enviadas por las partes interesadas en la medida en que estaban debidamente fundamentadas.

(271) Algunos importadores alegaron que dado su margen de beneficio, que es inferior al nivel del derecho antidumping, no sobrevivirán a la aplicación de los derechos antidumping, a no ser que puedan compartir esta carga adicional con los mayoristas y los minoristas. Se alega además que esto no sería posible porque tanto los unos como los otros no aceptarían un aumento de los precios y se dirigirían a suministradores que pueden abastecer sin derechos antidumping.

(272) El hecho de que el margen de beneficio es inferior al nivel del derecho antidumping no es pertinente. En efecto, mientras que el nivel de las medidas antidumping se expresa en porcentaje del precio de importación, el margen de beneficio se expresa en porcentaje del volumen de negocios, es decir, el precio de venta. Teniendo en cuenta los márgenes importantes que se aplican entre la compra y la reventa, está claro que estos dos porcentajes simplemente no pueden compararse. Respecto a la afirmación de que los mayoristas y los minoristas no aceptarían ningún aumento de precio, se observa de nuevo que este argumento está en contradicción con la afirmación de muchos importadores de que los incrementos de precio se repercutirán completamente en los consumidores y, por lo tanto, también en los distribuidores, y no pudo pues aceptarse. En cualquier caso, es en efecto cierto que los mayoristas y los minoristas tienen la posibilidad de recurrir a suministradores que pueden abastecer sin derechos antidumping, incluida la industria comunitaria, que se beneficiaría así de las medidas.

(273) Una asociación de importadores puso en duda la descripción de las dos categorías de importadores, observó que no refleja la realidad del mercado y declaró que los elementos pertinentes para diferenciar a los importadores son la gama de productos y los canales de venta. También señaló que para evaluar el efecto de las medidas debe tenerse en cuenta el margen neto y no el margen comercial.

(274) A este respecto, hay que indicar que no se realizó un muestreo, que la cooperación de los importadores fue importante y que, por tanto, la Comisión estuvo en condiciones de extraer sus conclusiones sobre la base de datos fundamentados muy precisos.

(275) Debe admitirse que la gama de productos y los canales de venta son en efecto pertinentes para la categorización de los importadores. Por ello, se tuvieron debidamente en cuenta en el análisis. De hecho, la Comisión distinguió entre empresas que operan en la gama alta del mercado e importadores que operan en la gama inferior del mercado y consideró en efecto que estas dos categorías de importadores tienen gamas de productos y canales de venta diferentes.

(276) Además, ninguna de las observaciones presentadas por la asociación de importadores era de tal naturaleza que pudiera modificar las conclusiones, según las cuales, por lo que respecta a los importadores que operan en la gama superior del mercado, un derecho *ad valorem* tendría un impacto moderado, teniendo en cuenta el precio de venta muy superior (y, por tanto, el beneficio), y con respecto a los importadores que operan en la gama inferior del mercado, dicho derecho solo daría lugar a un aumento moderado del precio absoluto y, habida cuenta del nivel de su margen de beneficio medio, no se verían afectados significativamente por las medidas.

(277) Se confirman, por consiguiente, las conclusiones que figuran en los considerandos 265 a 275 del Reglamento provisional. Se confirma por tanto, definitivamente, que no es probable que la imposición de medidas tenga una repercusión negativa importante en la situación de los importadores comunitarios en general, pero también que la imposición de tales 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 significativa en la situación financiera general de los importadores.

2.4. Otras consideraciones

(278) Se alegó también que las medidas no favorecerían el interés de la Comunidad porque Vietnam es un país en desarrollo que necesita exportar calzado, porque los derechos sobre las importaciones procedentes de la República Popular China podrían poner en peligro las buenas relaciones económicas con este país con un mercado potencial importante y porque las medidas podrían perjudicar a los trabajadores de ambos países.

(279) De acuerdo con el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base y la práctica constante de las Instituciones desde la entrada en vigor de dicho Reglamento, este tipo de argumentos no se tienen en cuenta en el análisis del interés de la Comunidad. Dicho análisis es un análisis económico que se centra en el impacto económico que la adopción o no de medidas antidumping tendría para los operadores en la Comunidad. No es un instrumento que permita utilizar las investigaciones antidumping para otras consideraciones políticas generales sobre la política exterior, la política de desarrollo, etc., tal como confirma la lista de partes interesadas que deben tenerse en cuenta en virtud del artículo 21 del Reglamento de base. Aunque esa lista no es exhaustiva (en algunas investigaciones, los suministradores de materias primas para el producto afectado han comunicado también observaciones y estas se han tenido en cuenta), de los tipos de partes interesadas mencionadas se deduce claramente que de lo que se trata en la presente investigación es únicamente de determinar los efectos económicos para las partes en la Comunidad. Asimismo, el análisis del interés de la Comunidad no es un análisis coste/beneficio en sentido estricto. Aunque se sopesan los distintos intereses, esto no se hace como en una ecuación matemática, en particular por la dificultad metodológica evidente de cuantificar cada factor con un margen razonable de seguridad en el tiempo disponible y porque no hay un solo modelo de análisis coste/beneficio generalmente aceptado. Esta es también la razón por la que el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base dispone que se prestará una especial atención a la necesidad de restablecer la competencia y que las medidas podrán no aplicarse, sobre la base de la información suministrada, cuando pueda concluirse claramente que su aplicación no responde a los intereses de la Comunidad. En otras palabras, la legislación acepta que las medidas antidumping tienen determinados efectos negativos para las partes que no son normalmente favorables a dichas medidas. Solo se considerará que las medidas no responden al interés de la Comunidad si tienen un impacto desproporcionado para dichas partes.

(280) Al principio de la investigación, y también en la fase provisional, la Comisión invitó a todas las partes a presentar información sobre la posible incidencia que para ellas tendría la adopción o no adopción de las medidas. Como se explicó detalladamente en la fase provisional, y asimismo en el presente Reglamento, no se ha recibido información que deje ver que existe dicho impacto desproporcionado. En el expediente no hay ningún elemento que confirme, ni siquiera muy indirectamente, la afirmación, formulada por un Estado miembro, de que la incidencia económica de los derechos es tal que cada euro que los productores europeos puedan ganar gracias a ellos representará al mismo tiempo una pérdida de 8 EUR para los consumidores y las industria usuarias.

(281) Con respecto al argumento de que la adopción de las medidas castigaría a los países en desarrollo, la práctica constante de la Comunidad consiste en adoptar tales medidas cuando ello está justificado, independientemente

de que afecten a países en desarrollo o desarrollados. En cuanto a la afirmación de que las medidas antidumping podrían poner en peligro las buenas relaciones económicas con la República Popular China, hay que considerar que, llevado a su último extremo, este argumento haría depender las medidas antidumping de la Comunidad de una posible amenaza de represalias del tercer país en cuestión en caso de que se adoptaran. Ello alentaría además al tercer país a hacer uso de tal posibilidad. Por último, ambos argumentos son incompatibles con el concepto de un instrumento basado en la normativa y una investigación cuasi judicial.

(282) También se alegó que un Estado miembro dependía de las importaciones de calzado. Sin embargo, no hay nada en el expediente que sugiera que dichas importaciones solo pueden proceder de los dos países afectados. En la Comunidad y en los terceros países no afectados hay muchas fuentes de abastecimiento. Por otra parte, las importaciones procedentes de la República Popular China y de Vietnam pueden continuar y el efecto de los derechos no tendrá como consecuencia el cierre del mercado a dichos países.

(283) En resumen, ni la legislación actual ni los resultados de la investigación justifican la no adopción de medidas antidumping por las razones mencionadas al principio de esta sección.

3. CONCLUSIÓN SOBRE EL INTERÉS COMUNITARIO

(284) El análisis anterior ha tenido en cuenta las observaciones comunicadas por las diversas partes interesadas y, en caso necesario, ha respondido a ellas. Sin embargo, tales observaciones no han llevado a modificar las conclusiones formuladas en la fase provisional.

(285) En consecuencia, se confirma definitivamente 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,

— a los consumidores no les va a afectar el efecto de las medidas antidumping o, en todo caso, solo les afectará de manera muy marginal,

— 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,

— 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, y especialmente los que se abastecen exclusivamente con calzado de los países afectados, podrían afrontar efectos adversos,

— otros intereses, aunque deberían tenerse en cuenta, no son de tal naturaleza como para prevalecer sobre el interés que tiene la adopción de medidas antidumping.

(286) Por consiguiente, y en conjunto, se considera que la imposición de medidas, es decir, la eliminación del dumping muy perjudicial, 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.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

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

1. NIVEL DE ELIMINACIÓN DEL PERJUICIO

(288) El nivel de las medidas antidumping definitivas debe ser suficiente para eliminar el perjuicio importante 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 muy perjudicial, 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, habida cuenta de la existencia de un régimen de contingentes que cubre las importaciones procedentes de la República Popular China hasta finales de 2004.

1.1. Subcotización

(289) En la fase provisional, se consideró 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 muy perjudicial, debido a que esta cifra corresponde al nivel más alto de beneficio logrado por la industria de la Comunidad durante el período considerado. Sin embargo, la industria de la Comunidad mostró fuertes reservas frente a este argumento alegando que su situación económica durante todo el período considerado no reflejaba el nivel de beneficio que podía alcanzar sin dumping muy perjudicial, porque los precios ya habían bajado cuando la industria alcanzó dicho nivel de beneficio y con este nivel no podía realizar las inversiones necesarias para seguir siendo competitiva. Por último, la industria de la Comunidad sostuvo que el 2 % utilizado estaba muy por debajo del margen de beneficio logrado por los importadores y que la utilización de un nivel de beneficio del 10 % constituiría el mínimo absoluto.

(290) Esta alegación se examinó cuidadosamente y se volvió a examinar la cuestión de la determinación de nivel de beneficio que debe utilizarse para calcular el perjuicio.

(291) En primer lugar, conviene indicar que el nivel de beneficio logrado por los importadores no es un valor de referencia apropiado debido a la naturaleza diferente de los operadores y no puede, por tanto, utilizarse como tal.

(292) En segundo lugar, con respecto al margen de beneficio que puede alcanzarse razonablemente, la industria de la Comunidad presentó después de la comunicación observaciones fundamentadas, según las cuales un margen de beneficio no precisamente del 2 %, sino del 6 %, del volumen de negocios podía considerarse un nivel apropiado que la industria de la Comunidad podría haber esperado obtener en ausencia del dumping muy perjudicial. A este respecto, la industria de la Comunidad presentó pruebas que demostraban que, para el calzado que no era objeto de dumping muy perjudicial, había alcanzado de hecho tal margen más elevado de beneficio. En consecuencia, se reconsideró el margen de beneficio y se elevó al 6 % del volumen de negocios.

- (293) Algunas partes interesadas sostuvieron que la práctica constante de la Comisión consiste en calcular un margen de perjuicio solo cuando la industria de la Comunidad está registrando pérdidas y que, de otro modo, el nivel de perjuicio debería limitarse a la subcotización. Sin embargo, esta alegación se rechazó porque el margen de perjuicio se establece periódicamente a fin de aplicar la regla del derecho inferior, mientras que el margen de subcotización se establece con arreglo al artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. En este contexto, el margen de perjuicio es pertinente si las importaciones objeto de dumping han hecho bajar los precios, lo que puede suceder incluso si la industria sigue siendo rentable.
- (294) Por último, como en el caso del margen de subcotización, se recibieron varias observaciones relativas al cálculo del margen de perjuicio. Se analizaron detalladamente dichas alegaciones y, cuando se descubrieron errores materiales o se demostró con pruebas efectivas que era preciso realizar determinados ajustes, los cálculos se modificaron en consecuencia.
- (295) El incremento de los precios necesario se calculó comparando, en la misma fase comercial, la media ponderada del precio de importación, según había sido establecida en los cálculos para determinar la subcotización de los precios, con el precio no perjudicial de los productos vendidos por la industria de la Comunidad en el mercado comunitario. El precio no perjudicial se ha obtenido situando el precio de venta de las distintas empresas que componen la industria de la Comunidad 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. Esto dio como resultado márgenes de subcotización del 23 % para la República Popular China y del 29,5 % para Vietnam.

1.2. Particularidades del presente procedimiento

- (296) Sin embargo, tal como se mencionó anteriormente, el presente procedimiento presenta características distintas y excepcionales que deben reflejarse adecuadamente en las medidas antidumping. En relación con esto, es muy importante recordar que hasta enero de 2005 una gran parte del producto afectado estaba sujeto a restricciones cuantitativas.
- (297) En este contexto, es preciso examinar más detalladamente el nivel adecuado de las medidas antidumping definitivas a fin de tener en cuenta las particularidades del presente procedimiento. En consecuencia, ha debido utilizarse un método perfeccionado para establecer dichas medidas, en particular con respecto al impacto de las cantidades importadas durante el período considerado en la industria de la Comunidad.
- (298) A este respecto, la existencia del contingente que cubre las importaciones de la República Popular China ha tenido un efecto moderador que ha evitado, en cierta medida, un perjuicio importante para la industria de la Comunidad, en comparación con la situación que existía durante el período de investigación. Esto queda patente en el análisis del perjuicio y de la relación de causalidad, en particular en los considerandos 187 y siguientes y 216 y siguientes. En efecto, en el presente procedimiento puede verse que el volumen de las importaciones objeto de dumping tuvo un efecto especialmente perjudicial en la industria comunitaria después de la supresión del contingente. De hecho, los indicadores económicos relativos a la situación de la industria comunitaria empeoraron, en particular, en el primer trimestre de 2005, aunque ya pueden constatarse claros indicios de perjuicio importante en los últimos tres trimestres de 2004, que constituían el resto del período de investigación.
- (299) De acuerdo con la regla del derecho inferior establecida en el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, debido a las particularidades del presente procedimiento, en concreto la existencia de un contingente hasta finales de 2004, se prestó especial atención al elemento cuantitativo del dumping. Se considera que solo las importaciones que sobrepasaban un determinado límite de volumen antes de la supresión del contingente pueden causar un perjuicio importante, de tal modo que el umbral de perjuicio, determinado sobre la base de los resultados del período de investigación, debe reflejar el hecho de que determinadas cantidades importadas no causaron un perjuicio importante.
- (300) Por consiguiente, las cantidades importadas que no causaron un perjuicio importante deben reflejarse de manera adecuada en los niveles de eliminación del perjuicio.
- (301) A este respecto, y sobre la base de los datos de Eurostat, se consideró que el valor de los volúmenes totales importados durante 2003 procedentes de los países afectados no causaban todavía un perjuicio importante, por lo que dicho valor se ha utilizado para constituir la base de una adaptación proporcional de los niveles de eliminación del perjuicio establecidos más arriba. En una segunda fase, este valor total no muy perjudicial se atribuyó a la República Popular China y a Vietnam sobre la base de la ratio de importaciones comparativa del producto afectado procedente de los países afectados durante el período de investigación. A continuación se estableció la relación entre estos dos importes que no causaban un perjuicio importante y las importaciones de 2005 para los países afectados respectivos, ya que 2005 era el primer año completo y más reciente disponible en el que el producto afectado no fue objeto de restricciones cuantitativas. Por último, los niveles de los derechos establecidos para el período de investigación se redujeron con arreglo a la relación obtenida. Esto dio como resultado umbrales de perjuicio del 16,5 % para la República Popular China y del 10 % para Vietnam.

- (302) A partir del mismo método, el umbral de perjuicio para Golden Step seguía siendo muy superior al margen de dumping del 9,7 % establecido para esta empresa, de modo que en este caso, de conformidad con la regla del derecho inferior establecida en el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, el nivel del derecho está fijado por el margen de dumping.
- (303) Después de la comunicación de las conclusiones definitivas suplementarias, varias partes interesadas formularon observaciones sobre el enfoque descrito anteriormente. Algunas de ellas declararon que preferían un sistema de derechos diferidos que hubiera excluido algunos volúmenes anuales de importaciones del ámbito de aplicación de las medidas.
- (304) Sin embargo, hay que señalar que, por razones administrativas y jurídicas, no se consideró apropiado aplicar dicho sistema.
- (305) Otras partes interesadas sostuvieron que el presente procedimiento no justificaba ninguna desviación respecto al enfoque *ad valorem* habitual, que se basa solamente en los márgenes de dumping y de subcotización.
- (306) Se recuerda, como se ha indicado antes, que el hecho, en particular, de que el producto afectado originario de la República Popular China estuviera sujeto a un contingente hasta 2004 requería que, en este caso concreto, se adoptara un método especial para tener debidamente en cuenta las importaciones no muy perjudiciales. En consecuencia, esta alegación no se aceptó tampoco.
- (307) Otras partes interesadas, en particular de la República Popular China y de Vietnam, pusieron en duda el método para identificar y asignar el volumen no perjudicial. En primer lugar, se alegó que el Reglamento de base no prevé en general dicho enfoque. En segundo lugar, se afirmó que un ajuste de los márgenes de subcotización basado en un volumen no perjudicial no sería adecuado porque este elemento se basa en el volumen mientras que los márgenes de subcotización se determinan mediante comparaciones de precios y se basan, por tanto, solo en el valor. En tercer lugar, se alegó que la incidencia económica del volumen no perjudicial no debería haberse evaluado sobre la base de las importaciones realizadas en 2005, sino, en su lugar, sobre la base del período de investigación.
- (308) En respuesta a estas alegaciones, se recuerda que el Reglamento de base no establece ningún método específico para establecer los niveles de eliminación del perjuicio. Por consiguiente, ninguna disposición jurídica limita el análisis únicamente al establecimiento de los márgenes de subcotización. El marco jurídico ofrece más bien la posibilidad de adaptar el cálculo de la eliminación del perjuicio a las particularidades de cada asunto concreto, siempre que las circunstancias lo justifiquen.
- (309) En segundo lugar, se recuerda que los datos sobre el volumen no perjudicial se basan en el valor porque se derivan del valor de las importaciones de 2003. Consecuentemente, tales datos pueden utilizarse obviamente para ajustar los márgenes de subcotización. Solo se utilizó un elemento cuantitativo con el fin de asignar un volumen no perjudicial a la República Popular China y Vietnam utilizando sus ratios respectivos de volumen durante el período de investigación. La elección de este método de asignación tenía por objeto i) reflejar adecuadamente la situación durante el período de investigación y ii) eliminar las distorsiones de la competencia debido a diferencias entre los valores unitarios medios de las importaciones procedentes de China y de Vietnam. Por último, con respecto a la evaluación del impacto económico de los volúmenes de importación no perjudiciales asignados, se consideró necesario tomar como base el período anual de importación completo más reciente sin régimen de contingentes, es decir, 2005, ya que la verdadera razón para aplicar el ajuste relativo al volumen no perjudicial era sobre todo tener en cuenta la peculiaridad del contingente durante el período considerado. Aunque normalmente no debería tenerse en cuenta la información de un período posterior al de investigación, el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base prevé excepciones, como las del presente procedimiento.
- (310) Conviene indicar también que no podía olvidarse a Vietnam en el ejercicio de ajuste porque el régimen de contingentes aplicado a China incide también indirectamente en las importaciones originarias de Vietnam y, en general, ha hecho que las importaciones de los países afectados hasta 2003 se hayan considerado no muy perjudiciales.
- (311) Algunas partes interesadas sostuvieron que este enfoque sería discriminatorio para los exportadores chinos. A este respecto, se expresaron preocupaciones sobre el resultado del método, ya que este, a pesar de que el margen de subcotización es superior para Vietnam (29,5 %, frente al 23 % para la República Popular China), da lugar a niveles de eliminación del perjuicio inferiores para dicho país (10 % frente al 16,5 % para la República Popular China).
- (312) Sin embargo, el método solo tiene en cuenta las diferentes evoluciones de las importaciones de la República Popular China y de Vietnam a la CE. La proporción de las importaciones del producto afectado procedentes de Vietnam durante el período considerado era mayor, por lo que su parte de importaciones no muy perjudiciales también era superior. No obstante, esto tiene inevitablemente como consecuencia que el método de ajuste incida más en el margen de subcotización vietnamita. Como dicho método solo tiene en cuenta diferencias efectivas, no entraña discriminaciones injustificadas.

- (313) Por último, varias partes interesadas alegaron que el plazo para presentar observaciones a raíz de la comunicación de las conclusiones definitivas había sido demasiado breve y no conforme a lo dispuesto en el artículo 20, apartado 5, del Reglamento de base.
- (314) A este respecto, hay que señalar i) que se ha tenido debidamente en cuenta la urgencia del asunto y ii) que, dado que la comunicación de las conclusiones definitivas suplementarias solo afectaba a un aspecto específico y limitado del presente procedimiento, se consideró necesario, de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento de base, fijar un plazo de cinco días, en lugar del plazo de diez días generalmente aplicable. Sin embargo, en este contexto debe decirse también que cuando las partes interesadas presentaron una solicitud bien fundamentada de ampliación de dicho plazo, esta ampliación se concedió.

2. COMPROMISO

- (315) Algunas partes (tanto productores exportadores como importadores) presentaron solicitudes de compromiso de precio. En tales casos, un compromiso hubiera obligado al productor exportador respectivo a no vender por debajo del nivel de precio que hubiera eliminado el dumping.
- (316) Con respecto a los importadores, dichas solicitudes se consideraron no pertinentes porque el dumping es causado por los exportadores, que son, por lo tanto, responsables y están en condiciones efectivas de eliminar el dumping fijando precios adecuados.
- (317) En cuanto a los productores exportadores, las solicitudes debieron rechazarse porque fueron presentadas por partes que no obtuvieron el trato de economía de mercado. Además, para un producto como el calzado, que cambia constantemente debido a la moda, hubiera sido prácticamente imposible fijar un nivel de precio no discriminatorio que eliminara de la misma manera el dumping para una enorme variedad de modelos totalmente diferentes.
- (318) A raíz de la comunicación de las conclusiones definitivas, un productor exportador vietnamita incluido en la muestra presentó una solicitud de compromiso de precio. Sin embargo, dicha solicitud hubo de rechazarse por las razones expuestas anteriormente.
- (319) Otras partes manifestaron su preferencia por que se fije un precio mínimo general o un precio mínimo combinado con un valor *ad valorem*, es decir, que los derechos solo serían aplicables a las importaciones con un precio inferior a un determinado mínimo. Después de la comunicación de las conclusiones definitivas suplementarias relativas a la forma de las medidas, las autoridades chinas y otras partes interesadas reiteraron esa preferencia.
- (320) Estas propuestas debieron rechazarse porque un derecho combinado hubiera dado lugar a una carga injustificada para el calzado barato y favorecido el calzado más caro. Sería prácticamente imposible identificar categorías de precio apropiadas para un producto tan diverso como el de la presente investigación a fin de evitar esa carga. Además, la experiencia muestra que un derecho de precio mínimo es difícil de controlar y puede eludirse fácilmente. En consecuencia, la solución del precio mínimo se consideró poco práctica e inadecuada.
- (321) Algunos importadores y productores exportadores vietnamitas sostuvieron que el enfoque propuesto no tiene en cuenta el estatus de país en desarrollo de Vietnam. Con respecto a esto, es preciso apuntar que la finalidad de las medidas es hacer frente objetivamente a las prácticas de dumping desleales que causan perjuicio. La situación económica o el grado de desarrollo de un país afectado por un determinado procedimiento no se toman en consideración, con arreglo a los artículos 2 y 3 del Reglamento de base, como elementos pertinentes para determinar el dumping o el perjuicio. Solo pueden realizarse ajustes en virtud de otros factores no especificados en el Reglamento de base si se demuestra que inciden en la comparabilidad de los precios. Como las partes interesadas no han demostrado esto último, debe rechazarse el argumento anterior relativo al estatus de país en desarrollo de Vietnam.

3. DERECHOS DEFINITIVOS

- (322) 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 definitivas 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. A este respecto, los niveles del derecho a escala nacional no pueden sobrepasar los niveles de eliminación del perjuicio.
- (323) Sin embargo, para Golden Step el nivel del derecho se estableció sobre la base de su margen de dumping, que era inferior al nivel de eliminación del perjuicio.

- (324) En vista de lo anterior, los derechos definitivos propuestos son los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping
República Popular China	Golden Step	9,7 %
	Todas las demás empresas	16,5 %
Vietnam	Todas las empresas	10 %

- (325) 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 (CEE) n° 2454/93 de la Comisión ⁽¹⁾, permitirá obtener información puntual sobre las tendencias pertinentes de las importaciones. Si se encuentran pruebas de un cambio significativo en estas tendencias de importación, la Comisión investigará urgentemente la situación. En este contexto, hay que precisar que la vigilancia del calzado deportivo de tecnología especial cubre ahora el calzado de este tipo cuyo valor está por encima o por debajo del umbral de valor de 7,50 EUR, en lugar del umbral inicial de 9 EUR.

- (326) Sin perjuicio de que se haya comprobado la existencia de dumping y que el interés de la Comunidad exija la imposición de medidas, el presente procedimiento muestra características distintas y excepcionales, tal como se indica en los considerandos 296 y 297, que deben también tenerse debidamente en cuenta en la duración de las medidas antidumping. A la luz del contingente de importación para una parte importante del calzado originario de la República Popular China, que sólo recientemente ha dejado de tener efecto, la investigación ha puesto de manifiesto que el mercado de calzado con parte superior de cuero está aún en una fase de reorientación, tal como se explica con mayor detalle en los considerandos 296 y siguientes. Por tanto, el Consejo considera conveniente que, en esta situación excepcional del mercado, se limite la duración de las medidas. En consecuencia, en lugar de los cinco años establecidos como regla en virtud del artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, el Consejo considera apropiado y razonable limitar la duración de las medidas a 2 años. Así pues, las medidas expirarán 2 años después de su entrada en vigor. Debe tenerse en cuenta que el artículo 11 del Reglamento de base se aplicará *mutatis mutandis*.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho definitivo provisional sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de

⁽¹⁾ 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° 402/2006 (DO L 70 de 9.3.2006, p. 35).

cuero natural o regenerado, con excepción del calzado deportivo, el calzado fabricado con tecnología especial, las pantuflas y demás calzado de casa, y el calzado con puntera de protección, originario de la República Popular China y de Vietnam y clasificado en los códigos NC: 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, 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 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 y ex 6405 10 00 ⁽²⁾ (códigos TARIC 6403 30 00 39, 6403 30 00 89, 6403 51 11 90, 6403 51 15 90, 6403 51 19 90, 6403 51 91 90, 6403 51 95 90, 6403 51 99 90, 6403 59 11 90, 6403 59 31 90, 6403 59 35 90, 6403 59 39 90, 6403 59 91 90, 6403 59 95 90, 6403 59 99 90, 6403 91 11 99, 6403 91 13 99, 6403 91 16 99, 6403 91 18 99, 6403 91 91 99, 6403 91 93 99, 6403 91 96 99, 6403 91 98 99, 6403 99 11 90, 6403 99 31 90, 6403 99 33 90, 6403 99 36 90, 6403 99 38 90, 6403 99 91 99, 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 80).

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

- «calzado deportivo»: calzado en el sentido de la nota de subpartida 1 del capítulo 64 del anexo I del Reglamento (CE) n° 1719/2005 ⁽³⁾,
- «calzado fabricado con tecnología especial»: calzado cuyo precio cif por par sea igual o superior a 7,50 euros, 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 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 y ex 6403 99 98,

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ DO L 286 de 28.10.2005, p. 1.

— «calzado con puntera de protección»: calzado que incorpore una puntera protectora capaz de resistir un choque de al menos 100 julios⁽¹⁾ y clasificado en los códigos NC: ex 6403 30 00, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, 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 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 y ex 6405 10 00,

— «pantuflas y demás calzado de casa»: el calzado del código NC ex 6405 10 10.

3. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable, antes de impuestos, al precio neto franco en la frontera de la Comunidad de los productos descritos en el apartado 1 y fabricados por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

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

Hecho en Luxemburgo, el 5 de octubre de 2006.

Por el Consejo
El Presidente
K. RAJAMÄKI

País	Empresa	Derecho antidumping	Código TARIC adicional
República Popular China	Golden Step	9,7 %	A775
	Todas las demás empresas	16,5 %	A999
Vietnam	Todas las empresas	10 %	—

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

Artículo 2

Los importes garantizados por el derecho antidumping provisional en virtud del Reglamento (CE) n° 553/2006 se percibirán definitivamente al tipo del derecho definitivo establecido por el presente Reglamento. Los importes garantizados superiores al tipo definitivo de los derechos antidumping serán liberados.

Artículo 3

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*. Estará en vigor durante un período de 2 años.

⁽¹⁾ La resistencia al impacto se medirá de acuerdo con las normas europeas EN 345 o EN 346.