



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 24.10.1997  
COM(97) 551 final

Proposta alterada de

**REGULAMENTO (CE) DO CONSELHO**

**que cria um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certo calçado com parte superior de matérias têxteis originário da República Popular da China e da Indonésia**

(apresentada pela Comissão em conformidade com o disposto no n° 2 do artigo 189°-A do Tratado CE)



## EXPOSIÇÃO DOS MOTIVOS

- (1) Através do Regulamento (CE) nº 165/97<sup>1</sup>, a Comissão criou direitos anti-dumping provisórios sobre as importações, na Comunidade, de certo calçado com parte superior de matérias têxteis, originário da República Popular da China e da Indonésia.
- (2) Certas partes interessadas, produtores comunitários, exportadores e importadores apresentaram os seus comentários por escrito. Às partes que o solicitaram foi concedida a oportunidade de serem ouvidas pela Comissão, que tomou em consideração todos os pontos de vista apresentados antes de estabelecer as suas conclusões finais.
- (3) A Comissão aceitou a alegação de um exportador indonésio de que, no cálculo do dumping havia sido omitido um factor que influencia a comparabilidade dos preços, tendo por conseguinte revisto os seus cálculos do valor normal e do dumping no sentido da baixa, quer relativamente à Indonésia, quer relativamente à China, dado que a Indonésia foi utilizado como país análogo para calcular o valor normal relativamente à China.
- (4) Decidiu-se igualmente, com a autorização do autor da denúncia, que as pantufas bem como os sapatos de praia deveriam ser excluídos do processo, cujo âmbito foi assim limitado à maioria das importações, ou seja, o calçado de exterior.
- (5) Além disso, depois de ter recebido as observações e analisado mais aprofundadamente os dados disponíveis, a Comissão considerou que o ajustamento utilizado, na fase provisória, para o cálculo dos níveis de eliminação do prejuízo, a fim de ter em conta a diferença de estágio de comercialização entre as importações CIF e as vendas no estágio "entregue cliente" dos produtores comunitários devia ser aumentado.

---

<sup>1</sup> JO L 29 de 31.1.1997, p. 3.

- (6) Após a criação das medidas provisórias, a Comissão analisou novamente os elementos que considerou pertinentes para examinar a questão do interesse da Comunidade. Após ter analisado vários aspectos, bem como os vários interesses em causa, considerou que não existiam razões imperativas para concluir que a criação de medidas definitivas não seria do interesse da Comunidade.
- (7) À luz do acima referido, a Comissão confirmou as suas conclusões provisórias de que o calçado em questão originário da Indonésia e da República Popular da China estava a ser objecto de dumping na Comunidade, causando um prejuízo importante à indústria comunitária, e concluiu que é do interesse da Comunidade adoptar medidas de defesa sob forma de direitos anti-dumping definitivos e proceder à cobrança definitiva dos direitos provisórios à taxa do direito definitivo.
- (8) As exclusões e ajustamentos nos cálculos acima referidos afectam as conclusões provisórias, na medida em que as taxas individuais do direito para as empresas indonésias que colaboraram no inquérito são reduzidas para valores que oscilam entre 0% e 14,1%, bem como os níveis residuais de eliminação do prejuízo que ascendem a 14,1% para a Indonésia e a 49,2% para a República Popular da China.
- (9) Em conformidade com o disposto no artigo 9º do Regulamento (CE) nº 384/96 do Conselho, a Comissão propõe, pois, que o Conselho crie direitos anti-dumping definitivos sobre as importações de certo calçado com parte superior de materiais têxteis, originário da República Popular da China e da Indonésia. Tendo em conta a gravidade do prejuízo, recomenda-se igualmente que o Conselho determine a cobrança dos direitos anti-dumping provisórios a um nível equivalente ao dos direitos definitivos criados.

Proposta alterada de

REGULAMENTO (CE) DO CONSELHO

que cria um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de certo calçado com parte superior de matérias têxteis originário da República Popular da China e da Indonésia

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n° 384/96 do Conselho, de 22 de Dezembro de 1995, relativo à defesa contra as importações objecto de *dumping* de países não membros da Comunidade Europeia<sup>1</sup> e, nomeadamente o n° 4 do seu artigo 9º,

Tendo em conta a proposta apresentada pela Comissão após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

**A. MEDIDAS PROVISÓRIAS**

- (1) Pelo Regulamento (CE) n° 165/97<sup>2</sup> da Comissão (a seguir designado “regulamento que cria o direito provisório”) foram criados direitos *anti-dumping* provisórios sobre as importações, na Comunidade, de certo calçado com parte superior de matérias têxteis classificado nos códigos NC 6404 19 10 e ex 6404 19 90, originário da República Popular da China e da Indonésia.

---

<sup>1</sup> JO L 56, de 6.3.1996, p. 1 com a redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n° 2331/96 (JO L 317, de 6.12.1996, p. 1).

<sup>2</sup> JO L 29, de 31.1.1997, p. 3.

AC

## **B. PROCESSO SUBSEQUENTE**

- (2) Na sequência da criação de medidas *anti-dumping* provisórias, diversas partes interessadas apresentaram as suas observações por escrito.
- (3) Foi concedida às partes que o solicitaram a oportunidade de serem ouvidas pela Comissão.
- (4) A Comissão continuou a procurar obter e a verificar todas as informações que considerou necessárias para efeitos das suas conclusões definitivas.
- (5) As partes foram informadas dos factos e considerações essenciais, com base nos quais a Comissão tencionava recomendar a criação de direitos *anti-dumping* definitivos e a cobrança definitiva dos montantes garantidos do direito provisório. Foi-lhes igualmente concedido um prazo para apresentarem as suas observações após a divulgação das informações.
- (6) Os comentários apresentados pelas partes, oralmente e por escrito, foram tidos em conta e, sempre que adequado, tomados em consideração para efeitos das conclusões definitivas.

## **C. PRODUTO EM QUESTÃO E PRODUTO SIMILAR**

### **1. Produto em questão**

- (7) Para efeitos das suas conclusões preliminares, a Comissão considerou o calçado “não desportivo” com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de matérias têxteis para utilização no interior ou no exterior (abrangido pelos códigos NC 6404 19 10 e ex 6404 19 90) como uma única categoria de produtos. Certas partes interessadas alegaram, a este respeito, que as pantufas e o calçado de exterior eram demasiado diferentes, nomeadamente em termos da sua utilização, para pertencerem à mesma categoria de produtos.

As partes interessadas salientaram, nomeadamente, que com vista a determinar se o calçado de interior e de exterior pode ser considerado como uma única categoria de produtos se deveria proceder a um “teste de permutabilidade” em duas fases, destinado a verificar, em primeiro lugar, se o calçado de exterior pode substituir o calçado de interior e, em segundo lugar, se o calçado de interior pode substituir o calçado de exterior.

- (8) No que respeita à primeira questão importa referir que o calçado leve de exterior do tipo em questão pode substituir as pantufas para utilização no interior. As pantufas, por outro lado, devido à falta de solidez que geralmente as caracteriza, parecem adaptadas sobretudo a uma utilização no interior, facto este que parece igualmente ser confirmado pela percepção dos consumidores de ambos os produtos. Deve por conseguinte concluir-se que o resultado do segundo “teste de permutabilidade”, ou seja, se o calçado de interior pode substituir o calçado de exterior, foi negativo e que as pantufas e o calçado de exterior do tipo em questão não podem ser considerados como uma única categoria de produtos. Esta conclusão significa que os resultados do inquérito teriam de distinguir as pantufas do calçado de exterior.

Ao serem informados desta conclusão, os representantes da indústria comunitária autora da denúncia, muito embora tenham indicado que não partilham integralmente dos pontos de vista acima mencionados, não se opuseram a que as pantufas fossem excluídas do processo.

(9) No que se refere à exclusão, na fase provisória, de certos tipos de calçado frequentemente conhecidos como “alpercatas”, algumas partes interessadas solicitaram, por diversos motivos, que fossem também excluídos do âmbito do processo outros produtos, alegadamente muito específicos. Estas alegações são seguidamente analisadas:

*a) Calçado de neoprene*

(10) Diversos importadores solicitaram a exclusão de certos tipos de calçado, por vezes conhecidos como “botas de mergulho”, de neoprene e utilizado na prática de alguns desportos aquáticos tais como o mergulho. O neoprene é, com efeito, um material geralmente reforçado com uma cobertura têxtil quando utilizado para o fabrico de calçado, de tal forma que o material constituinte da parte superior com a maior superfície externa é o material têxtil, podendo assim este tipo de calçado ser classificado na posição NC 6404. Para além disso, dado que certos desportos aquáticos, tais como o mergulho, não são considerados expressamente como “actividades desportivas” na acepção da Nomenclatura Combinada, o calçado de neoprene em questão podia, tal como foi alegado, ser classificado no código NC 6404 19 90, se bem que um produto tão específico não pertencesse à categoria única que abrange os produtos em questão.

(11) Tendo procedido a um exame mais aprofundado da questão, a Comissão verificou que o calçado de neoprene em causa é vendido em estabelecimentos de venda de equipamento para desportos aquáticos e não em sapatarias, pertencendo claramente a um mercado distinto. As suas características físicas e a utilização que se destina torna-o, na percepção dos consumidores, um produto nitidamente distinto dos que pertencem à categoria única de “calçado não desportivo com parte superior em matérias têxteis” em questão.

(12) Interrogados sobre esta questão, os representantes da indústria comunitária autora da denúncia não levantaram quaisquer objecções, tendo, no entanto, declarado que, se fosse concedida uma exclusão, a sua principal preocupação seria que a descrição do calçado em questão fosse suficientemente precisa para evitar qualquer evasão dos direitos.

(13) Por todos os motivos acima indicados e tendo em conta o facto de o calçado em questão ser claramente identificável pelas autoridades aduaneiras, considera-se que o calçado de neoprene frequentemente conhecido como “botas de mergulho” ou “botas para a prática de desportos aquáticos” deve ser excluído do âmbito do processo.

b) “Calçado tipo alpino”

(14) As “caminhadas de montanha” não são consideradas como uma actividade desportiva na acepção da Nomenclatura Combinada e, por conseguinte, o calçado tipo alpino com parte superior de matérias têxteis é geralmente classificado no código NC 6404 19 90. Algumas partes solicitaram a exclusão deste produto do âmbito do processo, por dois motivos: o primeiro tinha por base o facto de o produto em questão ter sido vendido a preços elevados, não objecto de *dumping*. Para além disso, alguns importadores alegaram que podiam legitimamente esperar que o calçado em questão (“trekking shoes”) não fosse sujeito à imposição de medidas, uma vez que, na versão espanhola do aviso de início do processo *anti-dumping*<sup>3</sup> a expressão “cross-country ski footwear” havia sido traduzida, na lista de exclusões, como “botas de senderismo”, o equivalente espanhol de “botas tipo alpino” (“trekking shoes”).

---

<sup>3</sup> JO C 45, de 22.2.1995, p. 2.

- (15) No que respeita ao primeiro argumento, é conveniente referir que as informações fornecidas pelos exportadores que colaboraram, utilizadas pela Comissão para efeitos do inquérito de *dumping* não confirmaram a ausência de *dumping* no que se refere a este tipo de calçado.
- (16) No que respeita ao segundo argumento, ou seja, a alegadamente legítima expectativa de alguns importadores de que o calçado tipo alpino não fosse objecto de medidas (devido ao facto de, na versão espanhola do aviso de início, os termos “cross-country ski footwear” terem sido traduzidos erroneamente) o mesmo não pode ser aceite pelos seguintes motivos:

De referir, em primeiro lugar, a jurisprudência do Tribunal de Justiça (Processo 250/80 *Anklagemyndigheden contra Schumacher e outros*, acórdão de 27 de Outubro de 1981), segundo a qual é conveniente, sempre que exista uma disparidade entre as diversas versões linguísticas das disposições, interpretá-las no seu contexto, tendo especificamente em conta os seus objectivos.

De há muito que as instituições comunitárias têm por hábito incluir, na Nomenclatura Combinada, uma lista exhaustiva das “actividades desportivas” . Mais especificamente, é óbvio que a formulação utilizada no aviso de início consistia numa mera citação do disposto na alínea b) da subposição 1 do capítulo 64 da Nomenclatura Combinada, em cuja versão espanhola os termos “ski-boots and cross-country ski footwear” são traduzidos por “calzado para esquiar” e não por “botas de esquí, senderismo”.

- (17) De salientar, por último, que o calçado com parte superior de matérias têxteis do tipo designado “calçado tipo alpino” que é amplamente produzido na CE, foi abrangido pela denúncia e pelo âmbito do inquérito. Com efeito, a grande maioria desse calçado pode igualmente ser utilizada, sendo-o efectivamente, para fins distintos do fim “técnico” a que supostamente se destina, confirmando assim que pertence à categoria única que abrange o produto em questão.

Considera-se, por conseguinte, que o chamado “calçado tipo alpino” deve continuar a ser abrangido pelo âmbito do processo.

c) *Calçado médico*

- (18) Os sapatos ortopédicos, que se destinam a corrigir uma deficiência *específica e permanente* ou uma anomalia física pertencem ao capítulo 90 da Nomenclatura Combinada e não são abrangidos pelo presente inquérito. O produto do código NC 6404 19 90 para o qual é solicitada uma exclusão é o calçado médico do tipo vendido em farmácias, não em pares mas à unidade e que não é especificamente adaptado a um determinado indivíduo, destinando-se a quem quer que tenha sofrido uma entorse ou uma fractura do tornozelo, por exemplo. A alegação foi apresentada com base no argumento de que um produto tão específico não poderia pertencer à categoria única que abrange os produtos em questão.

- (19) É evidente que o calçado médico em questão pertence a um mercado diferente (não é vendido em sapatarias mas sim em farmácias). Para além disso, é comercializado de um modo muito específico (à unidade e não em pares, e com formas específicas para ser calçado por cima do gesso e não de um pé), o que o torna, na percepção dos consumidores, um produto claramente distinto dos que pertencem à categoria única que abrange os produtos em questão.

- (20) Interrogados quanto a este assunto, os representantes da indústria comunitária autora da denúncia alegaram que existe alguma produção de calçado médico na Comunidade, mas não se opuseram à conclusão de que o calçado em questão era suficientemente específico, em termos das suas características físicas e utilizações, para não ser abrangido pela categoria única de “calçado não desportivo com parte superior de matérias têxteis” em questão.
- (21) Por todos os motivos acima invocados (e tendo em conta o facto de um produto tão específico ser claramente identificável pelas autoridades aduaneiras) considera-se que o calçado médico do tipo vendido em farmácias, não em pares mas à unidade, deve ser excluído do âmbito do processo.

*d) Calçado de praia”*

- (22) O “calçado de praia” consiste em calçado cuja parte superior se limita a uma faixa de matéria têxtil, fixada a ambos os lados de uma sola de plástico alveolar espessa e leve. Algumas partes interessadas alegaram que este produto deve ser excluído do âmbito do presente inquérito uma vez que é demasiado específico para pertencer à categoria única de produtos em causa. Alegaram igualmente que este produto já não é produzido na Comunidade.
- (23) Ao serem interrogados a este respeito, os representantes da indústria comunitária autora da denúncia admitiram que este tipo de calçado ainda é produzido na Comunidade mas que a sua produção é praticamente irrelevante. Para além disso, os representantes da indústria comunitária concordaram com a exclusão do produto do presente processo desde que a mesma se limite a um produto que não possa ser utilizado se não em áreas tais como uma piscina ou praia e que possa distinguir-se de outros tipos de calçado.

- (24) Pelos motivos acima invocados, considera-se que o chamado “calçado de praia” deve ser excluído do âmbito do processo.

## **2. Produto similar**

### *a) Argumentos baseados na existência de diferentes métodos de produção*

- (25) A questão do calçado vulcanizado, já levantada na fase provisória (ver considerando 18 do regulamento que cria o direito provisório) foi novamente levantada por algumas das partes interessadas, tendo sido reiteradas as alegações de que a indústria comunitária não produzia calçado com solas vulcanizadas em quantidade suficiente e que a sua produção se concentrava principalmente na moldagem por injeção. Os resultados do exame mais aprofundado levado a cabo são os seguintes:
- (26) Muito embora seja evidente que o processo de vulcanização é diferente do processo de moldagem por injeção, deve recordar-se que os principais critérios relevantes a aplicar para a determinação do “produto similar” se baseiam nas características físicas ou técnicas gerais e na utilização ou funções dos produtos e não no método utilizado para a sua produção. Neste contexto, as diferenças mínimas resultantes dos diferentes processos de produção são geralmente ignoradas.

- (27) No que respeita aos argumentos técnicos invocados por diversas partes, e designadamente que vulcanização implica a utilização de borracha enquanto que no processo de injeção se utiliza, nomeadamente, o PVC, o que implica diferenças a nível do acesso à matéria-prima, bem como a nível visual (o PVC é mais “brilhante” do que a borracha) e olfactivo (a borracha tem um odor característico enquanto o PVC é inodoro) e características diferentes em termos de solubilidade e fusibilidade, é inegável que existem diferenças entre as reacções químicas e físicas que ocorrem durante o processo de fabrico destes tipos de calçado. No entanto, deve ter-se presente que, no fabrico de calçado vulcanizado, se utiliza geralmente borracha *sintética*. Assim, independentemente do processo de fabrico, as matérias-primas utilizadas nestes processos, ou seja, a borracha sintética e o PVC são ambos derivados do petróleo.
- (28) A borracha sintética encontra-se, com efeito, em todas as regiões do mundo, sendo utilizada sobretudo na indústria dos pneumáticos. O argumento segundo o qual os produtores de calçado vulcanizado dos países em vias de desenvolvimento dispõem de uma maior facilidade de acesso às matérias-primas não tem, por conseguinte, qualquer relevância, uma vez que, muito embora esta situação possa tornar o processo de fabrico mais rentável, não altera o facto de que o produto em questão ser similar ao produto comunitário. De referir igualmente que, para diferenciar o calçado em questão, as partes tiveram de invocar critérios que vão muito para além dos critérios habituais. Se o PVC, contrariamente à borracha, sofre de facto um processo de fusão, tal apenas acontece se for submetido a temperaturas superiores aos 80°C, o que corresponde a uma temperatura muito superior à que se verifica em condições normais de utilização. Analogamente, em condições normais, os clientes dificilmente poderiam testar a solubilidade do produto antes de o adquirirem.

- (29) No que respeita ao alegado declínio da produção de calçado vulcanizado na Comunidade, deve salientar-se que este argumento foi suscitado por certos importadores apenas numa fase muito avançada do processo. No entanto, os elementos de prova recolhidos, demonstram que este processo de produção ainda é utilizado na Comunidade (por exemplo em Espanha, tendo diversos produtores declarado que ainda produzem um total de 22 milhões de pares/ano deste tipo de calçado) e que existem numerosos produtores na Comunidade dispostos e com capacidade para produzirem calçado vulcanizado.

O inquérito demonstrou igualmente que, contrariamente às alegações de algumas partes, o calçado vulcanizado importado da República Popular da China e da Indonésia é frequentemente vendido como um produto de marca, acondicionado em caixas de cartão e vendido em sapatarias especializadas enquanto o calçado de moldagem por injeção produzido na Comunidade pode ser vendido como um produto sem marca, em sacos de plástico, em armazéns de desconto (“discount stores”).

- (30) Do que precede, é possível concluir que, apesar das diferenças técnicas nos processos de fabrico utilizados, o calçado vulcanizado está em concorrência directa com o calçado de moldagem por injeção. Com efeito, estes tipos de calçado são tão similares a todos os níveis que o consumidor médio não os poderia diferenciar.

Não existem, por conseguinte, quaisquer motivos para não considerar o calçado vulcanizado produzido na República Popular da China e na Indonésia e exportado para a Comunidade um produto similar ao calçado fabricado por moldagem por injeção na Comunidade, na acepção do nº4 do artigo 1º do Regulamento (CE) nº 384/96 (a seguir designado “regulamento de base”).

*b) Argumentos baseados na alegada existência de diferentes “segmentos de produtos”*

- (31) Algumas partes reiteraram que o calçado importado e produzido na Comunidade pertence a diferentes segmentos de produtos que não estão em concorrência entre si. Alegaram ainda que o calçado importado a um preço superior à média não seria similar, na acepção do nº 4 do artigo 1º do regulamento de base, ao calçado importado a um preço igual ou inferior à média.
- (32) Esta questão tem estado na origem de afirmações repetidas e aparentemente contraditórias por parte dos importadores, alguns dos quais alegam que importam calçado de baixa qualidade que simplesmente não poderiam encontrar na Comunidade, enquanto outros declaram que mandam fazer na República Popular da China ou da Indonésia produtos sofisticados fabricados de acordo com as suas próprias especificações, desenho e, por vezes, matérias-primas.

Esta contradição demonstra simplesmente que a República Popular da China e a Indonésia têm capacidade para produzir e que efectivamente produzem e exportam para a Comunidade a gama completa dos produtos oferecidos no mercado. Esta situação não ressalta imediatamente das estatísticas, uma vez que os preços médios dependem do grosso das importações, que incluem, com efeito, calçado a baixos preços. As importações em questão e os produtos fabricados pela indústria comunitária são por conseguinte similares na acepção do nº 4 do artigo 1º do regulamento de base.

c) *Conclusão*

- (33) Confirma-se, à luz do que precede, que o calçado objecto do presente processo produzido na República Popular da China e na Indonésia e exportado para a Comunidade é um produto similar ao calçado produzido na Comunidade na acepção do n.º 4 do artigo 1.º do regulamento de base. Do mesmo modo, o calçado produzido na Indonésia e objecto do presente inquérito é similar ao calçado produzido e exportado da República Popular da China para a Comunidade.

**D. DUMPING**

**1. Indonésia**

a) *Valor normal*

- (34) Os exportadores indonésios contestaram o facto de a Comissão utilizar, para efeitos do cálculo do valor normal, uma margem de lucro definida com base nas vendas rentáveis de um produto que não o produto em causa, neste caso o calçado com parte superior de pele ou plástico efectuadas, no mercado interno, por uma empresa. Alegaram que a margem de lucro assim obtida era excessiva, não sendo representativa da indústria.

Para além disso, uma vez que a margem de lucro havia sido utilizada para o cálculo do valor normal relativamente a todas as empresas indonésias incluídas na amostra, os valores normais e, por conseguinte as margens de *dumping*, eram alegadamente excessivas e não equitativas. Alegaram igualmente que deveria ter sido utilizada a margem de lucro de 7% considerada aceitável pela Comissão no caso da indústria comunitária.

- (35) Este argumento foi considerado inaceitável. Em primeiro lugar, o nº 6, alínea b), do artigo 2º do regulamento de base prevê que, sempre que não se verifiquem vendas do produto em questão no mercado interno, os montantes correspondentes aos encargos de venda, às despesas administrativas e a outros encargos gerais (VAG), bem como aos lucros, utilizados no cálculo do valor normal possam ter por base os montantes efectivamente aplicáveis à produção e às vendas da mesma categoria geral de produtos, do produtor ou exportador em causa no mercado interno do país de origem. Foi este o método utilizado no caso da empresa referida no considerando 34 do presente regulamento.

No caso das duas empresas incluídas na amostra que não haviam realizado vendas do produto em questão nem de qualquer outro produto da mesma categoria geral no seu mercado interno, o valor normal teve de ser determinado em conformidade com o nº6 , alínea c), do artigo 2º do regulamento de base, ou seja, através de qualquer outro método razoável. Dadas as circunstâncias do presente inquérito, decidiu-se que o método mais razoável seria a utilização dos montantes correspondentes aos encargos VAG e aos lucros da empresa referida no considerando 34 do presente regulamento.

Em segundo lugar, a margem de lucro de 7% utilizada no cálculo de um preço não prejudicial para a indústria comunitária é considerada, pela Comissão, como o mínimo necessário para eliminar o prejuízo causado à indústria comunitária não tendo, portanto, qualquer relação com as margens de lucro utilizadas para o cálculo do valor normal, que tiveram de se basear nos lucros efectivamente obtidos no mercado indonésio. A este respeito, é conveniente referir que o Tribunal de Justiça da Comunidade Europeia sempre indicou ser preferível utilizar as margens de lucro reais para o cálculo do valor normal.

- (36) Uma das empresas indonésias incluídas na amostra argumentou que a Comissão deveria ter utilizado, para calcular os seus valores normais, as estimativas de custos por ela fornecidas pela empresa no decurso da verificação no local. De referir, a este propósito, que a empresa em questão não dispunha de um sistema de contabilidade de custos, mas apenas de estimativas de custos utilizadas nas suas ofertas de preços aos potenciais clientes, às quais havia recorrido para responder ao questionário.

O pedido teve de ser rejeitado, uma vez que a empresa foi incapaz de demonstrar que as suas estimativas de custos estavam correctas. Não se dispunha, para além disso, de nenhuma informação relativa aos custos de alguns dos modelos, não existindo, para qualquer dos modelos, nenhuma informação para além dos custos directos das matérias utilizadas. Confirma-se, por conseguinte, a abordagem adoptada no regulamento que cria o direito provisório, que consiste em voltar a calcular os custos repartindo o custo total das vendas, excluindo os encargos VAG e os lucros, pelos modelos em questão, utilizando para tal o volume de negócios que figura nas próprias contas da empresa, uma vez que foi considerado o método mais adequado para estabelecer o custo de cada modelo de calçado.

*h) Preço de exportação*

- (37) Na ausência de quaisquer observações quanto à determinação dos preços de exportação, confirmam-se as conclusões provisórias.

c) *Comparação*

- (38) O exportador indonésio referido no considerando 34 do presente regulamento cujas vendas rentáveis no mercado interno foram utilizadas para calcular o valor normal para a Indonésia, alegou que, contrariamente ao que está previsto no n° 10 do artigo 2º do regulamento de base, a Comissão não havia tido em conta um factor que afecta a comparabilidade dos preços, dado que não procedeu a um ajustamento do valor normal de modo a ter em conta os custos de crédito. Após ter verificado que o referido ajustamento havia, com efeito, sido omitido, a Comissão procedeu a uma revisão dos seus cálculos. Uma vez que os encargos VAG desta empresa foram utilizados para determinar o valor normal das outras empresas indonésias incluídas na amostra, foi necessário reduzir o seu valor normal de modo a reflectir o ajustamento concedido. Todos os cálculos de *dumping* foram ajustados nessa conformidade.
- (39) A empresa referida no considerando 36 do presente regulamento contestou o facto de a margem de *dumping* ter sido calculada com base na média dos custos de modelos individuais e através da aplicação de uma margem de lucro artificialmente elevada aquando do cálculo do valor normal. Alegou ainda que a utilização de uma média significava que os valores normais haviam sido inflacionados, e todas as exportações a preços baixos haviam sido objecto de *dumping*. Argumentou também que uma utilização dos valores normais individuais por ela fornecidos e a aplicação de uma margem de lucro razoável teriam revelado a inexistência de *dumping*.

Tendo em vista as circunstâncias referidas no considerando 36 do presente regulamento, a Comissão decidiu que, de modo a proceder a um cálculo razoavelmente preciso dos custos, não tinha outra alternativa a não ser efectuar novos cálculos, utilizando os registos contabilísticos da própria empresa e repartindo o custo total das vendas, excluindo os encargos VAG e os lucros, pelos modelos em questão.

d) *Margens de dumping*

(40) Os métodos utilizados para calcular as margens de *dumping* definitivas são os mesmos que foram utilizados para o cálculo das margens de *dumping* provisórias. No entanto, as margens de *dumping* foram alteradas de modo a ter em conta o ajustamento do valor normal concedido, tal como referido no considerando 38 do presente regulamento.

(i) *Empresas que colaboraram na amostragem*

(41) As margens de *dumping* assim estabelecidas, expressas em percentagem do preço CIF fronteira comunitária, são as seguintes:

- P.T. Dragon	4,0%
- P.T. Emperor Footwear	0,0%
- P.T. Sindoll Pratama	24,9%

(ii) Produtores/exportadores que colaboraram mas que não foram objecto do inquérito

(42) Tendo em conta as alterações das margens de *dumping* das empresas que colaboraram na amostragem, a margem estabelecida para as duas empresas que colaboraram e que não foram objecto do inquérito, expressa em percentagem do preço CIF fronteira comunitária, é definitivamente estabelecido em 14,2%.

(iii) *Margem de dumping residual*

(43) Tendo em conta as alterações das margens de *dumping* das empresas que colaboraram na amostragem, tendo na devida conta a diminuição dos produtos abrangidos pelo processo mencionada no 8º considerando, a margem estabelecida para efeitos das conclusões definitivas, expressa em percentagem do preço CIF fronteira comunitária, é agora de 39,7%.

## 2. República Popular da China

### a) *Tratamento individual*

- (44) Os exportadores chineses alegaram que a Comissão não havia fundamentado suficientemente a sua rejeição dos pedidos de tratamento individual apresentados pelos exportadores chineses que haviam colaborado no inquérito, tendo insistido em que lhes fosse concedido um tratamento individual para efeitos das conclusões definitivas.

De recordar que a Comissão tem por política calcular um direito nacional para os países que não têm uma economia de mercado, com excepção dos casos em que as empresas possam provar que são independentes do Estado. No entanto, nenhuma das empresas em questão conseguiu demonstrar tal independência de uma forma satisfatória, uma vez que todas têm ligações ao Estado chinês, seja directamente seja através das autoridades provinciais ou municipais. Na ausência de informações suplementares sobre esta questão, confirmam-se as conclusões provisórias no que respeita à não aceitação dos pedidos de tratamento individual.

### b) *Valor normal*

- (45) Os exportadores chineses alegaram que a Comissão não lhes havia fornecido informações suficientes no que respeita ao calçado indonésio utilizado para efeitos da comparação com os modelos chineses exportados. Alegaram, nomeadamente, que as informações que haviam recebido sobre as matérias-primas e os processos de fabrico utilizados na produção do calçado indonésio haviam sido insuficientes para lhes permitir solicitar ajustamentos a título das diferenças de características físicas.

Deve referir-se a este propósito que, numa tentativa de efectuar uma comparação de modelos o mais equitativa possível, a Comissão envidou todos os esforços para obter, dos exportadores chineses, informações sobre o desenho, a feitura e os materiais utilizados nos modelos do calçado exportado para a Comunidade. No entanto, os exportadores chineses limitaram-se a fornecer informações muito parciais, pelo que a Comissão teve de basear a sua avaliação da comparabilidade dos modelos nas informações disponíveis. Tal como no caso das medidas provisórias, os modelos indonésios utilizados foram os que considerou similares ou, na ausência de produtos similares, os que mais se assemelhavam aos modelos chineses exportados para a Comunidade pelas empresas chinesas incluídas na amostra. Todas as informações nas quais se baseou a comparação foram fornecidas pelos exportadores chineses.

*c) Preço de exportação*

- (46) Na ausência de quaisquer observações relativas ao estabelecimento dos preços de exportação, confirmam-se as conclusões provisórias.

*d) Comparação*

- (47) Uma vez que a Indonésia foi o país análogo utilizado para determinar o valor normal para a República Popular da China, a margem única estabelecida para este último país foi igualmente objecto de um ajustamento para baixo, de modo a reflectir o ajustamento concedido a título dos custos de crédito no que respeita aos valores normais indonésios, já referido nos considerandos 38 e 40 do presente regulamento.

e) *Margens de dumping*

- (48) Os exportadores chineses contestaram, em certos casos, o facto de a Comissão ter comparado os valores normais médios ponderados com os preços das exportações chinesas das transacções de exportação para a Comunidade, tendo alegado que os preços de exportação não diferiam suficientemente consoante o comprador, a região ou o período e que, por conseguinte, em conformidade com o n.º 11 do artigo 2.º do regulamento de base, tanto o preço de exportação como o valor normal deveriam ser comparados numa base de médias ponderadas. Após ter procedido a uma revisão dos seus cálculos, a Comissão verificou que as diferenças de preços eram pouco significativas e que, para efeitos das conclusões definitivas, os valores normais médios ponderados deveriam, com efeito, ser comparados com os preços de exportação médios ponderados.

Tendo na devida conta a diminuição dos produtos abrangidos pelo processo referida no 8.º considerando, a margem única de *dumping* calculada para a República Popular da China, expressa em percentagem do preço CIF fronteira comunitária é, assim, de 133,2%.

### **E. INDÚSTRIA COMUNITÁRIA**

- (49) Algumas partes reiteraram e desenvolveram as suas alegações segundo as quais a Comissão não demonstrou a natureza representativa da indústria Comunitária que forneceu elementos de prova do prejuízo. Esta afirmação tinha por base a alegada falta de fiabilidade do valor utilizado para a “produção total comunitária” e pressupunha uma crítica à técnica de amostragem aplicada pela Comissão. Foi igualmente contestada a justificação do “tratamento anónimo” concedido a determinados produtores comunitários.

## **1. Produção comunitária total**

- (50) De recordar que o grau de apoio concedido à denúncia havia sido verificado antes do início do processo. O volume total estimado da produção comunitária do produto similar, com base no qual a posição dos 68 produtores comunitários responsáveis pela denúncia foi avaliada, foi posteriormente reexaminado e confirmado (para o período compreendido entre 1991 e 1994) nas instalações das federações nacionais de calçado.

De sublinhar, para além disso, que o valor relativo “à produção total” do produto similar, com base no qual a situação foi avaliada, corresponde ao volume máximo que a Comunidade pode produzir. Com efeito, na ausência de dados fiáveis, foi impossível proceder a um exame com vista a determinar, em conformidade com o disposto no nº 1, alínea a), do artigo 4º do regulamento de base, se o volume de produção de certos produtores não autores da denúncia devia ter sido excluído do valor relativo à “produção total”, devido ao facto de a sua actividade principal ser a importação e não a produção na CE.

Estes pretensos produtores comunitários, alguns dos quais se sabe terem efectuado um volume considerável de importações, também produzem uma quantidade de calçado relativamente elevada na CE. Caso tivessem sido fornecidas informações suficientes sobre estas importações, é provável que o volume de calçado produzido na Comunidade por esses produtores-importadores tivesse sido excluído do valor relativo à produção comunitária total. Inversamente, o teste da “actividade principal” foi efectuado no que respeita às 28 empresas do “primeiro grupo” tal como definido no considerando 6 do regulamento que cria um direito provisório, tendo-se verificado (tal como referido no considerando 55 do regulamento que cria o direito provisório) que todas elas tinham a sua actividade principal na Comunidade.

- (51) Confirma-se, por conseguinte, o carácter representativo da indústria comunitária objecto do inquérito, que foi avaliado de forma razoável e com base em dados perfeitamente exactos.

## **2. Amostragem**

### **(a) Inquérito inicial**

- (52) Deve recordar-se, a este respeito, que dado o número extremamente elevado de partes potencialmente em causa no processo, o aviso de início do processo referia que o inquérito poderia recorrer a técnicas de amostragem. A Comissão procurou, por conseguinte, desde o início do inquérito (por intermédio das federações nacionais), obter a colaboração de um número limitado de produtores comunitários seleccionados de entre as 68 empresas que apoiaram a denúncia.

Foram recebidas respostas contendo informações pertinentes da parte de 28 produtores, de entre os quais foram seleccionados 9 para efeitos de verificação, tendo as suas respostas sido objecto de verificações aprofundadas no local (este último grupo de produtores é designado “amostra de verificação” no regulamento que cria o direito provisório).

As 28 empresas do primeiro grupo representam uma percentagem ligeiramente superior aos 25% da produção comunitária do produto similar, podendo, por conseguinte, na ausência de uma oposição declarada à denúncia, ser consideradas como constituindo a indústria comunitária.

(b) Desenvolvimentos subsequentes

- (53) Tal como foi referido no 8º considerando do presente regulamento, decidiu-se limitar o âmbito do presente processo ao calçado de exterior e excluir as pantufas. Verificou-se assim a necessidade de examinar separadamente as informações respeitantes exclusivamente ao calçado de exterior abrangido pelo presente processo. Esse exame demonstrou que 17 dos 28 produtores comunitários acima mencionados pertencentes ao primeiro grupo e 8 dos 9 produtores comunitários da amostra de verificação produzem calçado de exterior. Foi estabelecido, em conformidade com os critérios utilizados para avaliar a representatividade do primeiro grupo (ver 59º considerando do regulamento do direito provisório), que os 17 produtores mencionados são igualmente representativos da indústria comunitária produtora de calçado de exterior. O facto de se ter verificado que estes 17 produtores comunitários representam 22,3% da produção comunitária do produto similar, cuja definição foi limitada no decurso do presente inquérito, não altera a conclusão acima referida quanto à representatividade da indústria comunitária.

Com efeito, numa situação tal como a que se depara actualmente em que o número de produtores comunitários justifica o recurso à amostragem, é quase inevitável que a amostra seleccionada, muito embora representativa da indústria comunitária, não atinja o limiar de 25%.

- (54) No que respeita à representatividade da indústria comunitária objecto do inquérito, é necessário salientar que as conclusões relativas ao prejuízo tiveram por base informações devidamente verificadas, obtidas de diversas fontes adequadas, todas elas representativas da indústria comunitária;

- A produção, as vendas e a parte de mercado e emprego na Comunidade foram determinados a nível de cada federação nacional de calçado, abrangendo, por conseguinte, a totalidade da produção comunitária do produto similar. Este facto contradiz a alegação de uma parte interessada após a divulgação das conclusões definitivas segundo a qual haviam sido omitidos, dos indicadores de prejuízo geral, os valores relativos à Federação italiana de calçado;
- A evolução geral dos preços, custos e rendibilidade foi estabelecida a nível das empresas do primeiro grupo que colaboraram no inquérito;
- Os exercícios de determinação da subcotação foram efectuados com base em informações relativas aos preços e custos devidamente verificados, obtidos junto das empresas incluídas na amostra de verificação, que são representativas em termos de dimensão e gama de produtos e se situam nos principais Estados-membros produtores.

### **3. Tratamento anónimo das nove empresas incluídas na amostra de verificação**

- (55) Algumas partes reiteraram e desenvolveram alegações segundo as quais a Comissão teria concedido sem qualquer justificação um “tratamento anónimo” às empresas incluídas na amostra de verificação. As partes em questão alegaram que as indústrias nacionais autoras da denúncia deveriam estar preparadas para enfrentar qualquer tipo de “represália comercial”, tendo solicitado que, pelo menos, fossem divulgados os nomes das empresas do primeiro grupo.

- (56) A este respeito, deve salientar-se que o tratamento anónimo foi concedido porque a ameaça exercida excedia, em grande medida, o que poderia ser considerado “normal” em termos de relações comerciais. A protecção limitada assim concedida foi, além disso, considerada particularmente adequada no contexto de um exercício de amostragem, em que um número reduzido de empresas seleccionadas estão particularmente expostas, embora representem e ajam em seu benefício.
- (57) No que respeita às empresas do primeiro grupo, as firmas que figuravam nas respostas não confidenciais ao questionário foram de uma forma geral substituídas por um símbolo de identificação, enquanto a maior parte das federações nacionais de calçado (que responderam ao questionário) enumeraram separadamente os nomes das empresas que responderam, não divulgando, como é evidente, a correspondência entre os símbolos de identificação e os nomes constantes da lista. Por conseguinte, deve salientar-se que todas as partes interessadas tiveram acesso aos dados não confidenciais comunicados pelos produtores do primeiro grupo, e, numa lista separada, aos dados verificados e confirmados das empresas incluídas na amostra de verificação.
- (58) Dado que as respostas ao questionário apresentadas pelas empresas do primeiro grupo, bem como as listas elaboradas pelas federações, foram colocadas à disposição de todas as partes antes de a Comissão ter tido conhecimento das pressões acima referidas, considerou-se que as listas em questão, que permitiam a identificação de empresas, não poderiam receber o anonimato a posteriori e que, por esse motivo, deveriam continuar a ser divulgadas sem qualquer alteração. Nestas circunstâncias, considerou-se adequado incluir, na divulgação final enviada a todas as partes, a lista das empresas do primeiro grupo, sem todavia divulgar a identificação das empresas incluídas na amostra de verificação.

## F. PREJUÍZO

### 1. Avaliação cumulativa dos efeitos das importações objecto de dumping

- (59) Algumas partes alegaram que o impacto das importações originárias da Indonésia e da China não deveria ser avaliado cumulativamente. Foi alegado, em particular, que não estavam preenchidas duas condições necessárias para tornar possível a avaliação cumulativa:
- (60) Em primeiro lugar, foi alegado que, a fim de determinar, para efeitos da aplicação do n.º 4 do artigo 3.º do regulamento de base, se a margem de dumping estabelecida para as importações de cada país (em relação às quais se considera a possibilidade de cumulação com outras) era superior à margem *de minimis*, as instituições não deveriam ter em conta as margens residuais, devendo antes basear-se nas margens estabelecidas para os exportadores que colaboraram no inquérito. Esta alegação não pode ser aceite, em particular tendo em conta o baixo nível de colaboração dos exportadores indonésios. Além disso, deve igualmente assinalar-se que as margens de dumping estabelecidas para os dois exportadores indonésios que colaboraram (dos três exportadores incluídos na amostra) eram superiores à margem *de minimis*.
- (61) Em segundo lugar, foi alegado que determinadas diferenças nas condições de concorrência (alegadamente comprovadas pelos preços médios de importação por par, supostamente bastante superiores no caso da Indonésia, em comparação com a República Popular da China) eram de tal modo significativas que a cumulação não se justificava. A este respeito, embora as alegadas diferenças sejam em certa medida, confirmadas, pelos dados do Eurostat, considerou-se que:

- tais diferenças não são suficientemente significativas para permitir uma clara distinção entre as políticas de preços da Indonésia e da China (em particular quando os preços médios da Indonésia e da República Popular da China são comparados com o preço médio praticado pelos outros países terceiros fornecedores do mercado comunitário que é muito mais elevado do que os preços médios de ambos os países objecto do inquérito);

- uma análise pormenorizada das informações disponíveis revela que as importações originárias da Indonésia, bem como da República Popular da China, abrangem toda a gama de preços; e

- com base nas informações disponíveis, a explicação mais plausível para a diferença existente é uma combinação de produtos ligeiramente diferente e não uma política de preços claramente distinta.

(62) Na sequência da exclusão das pantufas da categoria única de produtos em questão procedeu-se a um reexame das conclusões com vista a determinar se se justificava uma avaliação cumulativa das importações de ambos os países. Em 1994, o volume de calçado importado do código NC 6404 19 90 originário da República Popular da China elevou-se a 101,1 milhões de pares de calçado e, no caso da Indonésia, a 24 milhões de pares de calçado. As partes de mercado destas importações objecto de dumping elevaram-se, durante o mesmo período, a 50,5% e 12% respectivamente.

Para além disso, foi confirmada a existência de margens de dumping consideráveis relativamente a estes produtos, podendo vir igualmente a confirmar-se as conclusões do 68º considerando do regulamento do direito provisório relativas às condições de concorrência no mercado, após a exclusão das pantufas do âmbito do processo. Verificou-se assim ser amplamente justificada uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações de calçado de exterior dos dois países em questão que foram objecto de dumping. Consequentemente, são confirmadas as conclusões provisórias a este respeito (enunciadas nos considerandos 64 a 69 do regulamento que cria o direito provisório) no que respeita à categoria restrita de calçado de exterior.

- (63) O volume total das importações de calçado de exterior da República Popular da China e da Indonésia aumentou, no seu conjunto, de 65,4 milhões de pares de calçado em 1991 para 125.1 milhões em 1994, o que representa um aumento de mais de 90% e corresponde a um incremento da parte de mercado combinada de 40,5% em 1991 para 62,4% em 1994.

## **2. Cálculo da subcotação**

- (64) Foi alegado que, mesmo admitindo a existência de uma subcotação, esta não atingiria o nível indicado no regulamento que cria o direito provisório. Algumas partes apresentaram, durante as audições, amostras de modelos alegadamente comparáveis, em que os modelos importados (geralmente fabricados de acordo com as próprias especificações e o desenho do importador) eram mais caros do que os modelos produzidos na Comunidade.

Embora estas alegações possam ser verdadeiras em alguns casos específicos, deve salientar-se que não foram confirmadas a um nível mais geral no âmbito do inquérito, tanto pelos preços praticados pelos exportadores relativamente a determinados modelos, como pelos preços fornecidos pelo Eurostat. Nestas circunstâncias, a Comissão considerou adequado, para o estabelecimento das conclusões definitivas, continuar a utilizar exclusivamente as informações pormenorizadas e/ou globais recolhidas (e, sempre que possível, verificadas) no decurso do inquérito, com base nas quais foi efectivamente estabelecida a existência de uma subcotação dos preços.

- (65) Foi alegado que o ajustamento efectuado a título das diferenças de estágio de comercialização era insuficiente e deveria ser revisto. Foram apresentados em particular, elementos de prova segundo os quais o ajustamento de 13% concedido na fase provisória para ter em conta as diferenças de estágio de comercialização entre os importadores e os clientes dos produtores comunitários abrangeu unicamente o transporte intracomunitário e outros custos acessórios.

Foi efectuada uma análise aprofundada centrada nos importadores em relação aos quais haviam sido comunicados dados corroborados sobre o referido ajustamento, ou seja, os cinco importadores que colaboraram no inquérito, referidos no regulamento que cria o direito provisório. Estes importadores haviam sido objecto de uma visita de verificação e, no seu conjunto, representavam 12,5% do volume de importação considerado durante o período de inquérito.

Verificou-se que três dos importadores não se haviam abastecido do produto em questão em quantidades significativas junto de produtores comunitários durante o período de inquérito, embora tivessem praticamente os mesmos clientes que os produtores comunitários. Por conseguinte, concluiu-se que, a fim de efectuar uma comparação equitativa, era necessário ajustar os preços de importação para ter em conta os custos suportados entre a importação e o momento em que os produtos chegavam efectivamente aos clientes, bem como uma margem de lucro razoável. Para o efeito, foram tomados em consideração todos os custos que podiam ser atribuídos ao produto em questão, excepto os que se afigurava estarem incluídos nos custos de produção (tais como as matérias-primas fornecidas pelo importador ao produtor no país de exportação) e que, por conseguinte, haviam sido incluídos no valor aduaneiro das mercadorias, segundo os dados do Eurostat.

Em contrapartida, verificou-se que dois dos cinco importadores eram clientes dos produtores comunitários, pelo que apenas foram tidos em conta os custos por eles suportados entre o estágio CIF e o estágio do produto desalfandegado entregue no armazém, uma vez que tal correspondia ao estágio de comercialização em que os preços e os custos dos produtores comunitários haviam sido estabelecidos.

Relativamente a cada importador, foi analisada a relação entre o preço médio de importação do produto em questão e os custos acima referidos. Esta análise revelou que, a fim de ajustar o preço CIF para um estágio de comercialização comparável ao das entregas dos produtores comunitários, era necessário considerar dois elementos. Com efeito, embora uma parte dos custos possa ser considerada proporcional ao valor das mercadorias, concluiu-se que um ajustamento adequado exigia igualmente um montante fixo por par, a fim de reflectir os custos inevitavelmente suportados por qualquer importação, independentemente do valor das mercadorias.

- (66) Com base nos elementos de prova analisados, concluiu-se que, a fim de efectuar uma comparação equitativa com os preços e os custos dos produtores comunitários, o preço de importação CIF do produto em questão tinha de ser objecto de um ajustamento de 20% no sentido da alta e em seguida majorado de um montante de 0,2 ecus por par, para além da taxa normal do direito aduaneiro.
- (67) Os cálculos foram alterados neste sentido, daí resultando a confirmação das práticas de subcotação estabelecidas no regulamento que cria o direito provisório. Concluiu-se, com base no Eurostat, relativamente aos exportadores que colaboraram e que estão sujeitos a um direito anti-dumping provisório, que as margens médias de subcotação, expressas em percentagem dos preços praticados pela indústria comunitária, eram superiores a 7% no que respeita à Indonésia e a 18% no que respeita à República Popular da China.

### **3. Factores gerais de prejuízo**

- (68) Dado que nenhuma das partes interessadas apresentou novas observações no que respeita à avaliação provisória dos factores gerais de prejuízo (como, por exemplo, o consumo no mercado comunitário, a produção, as vendas, a rentabilidade e o emprego na indústria comunitária) as conclusões em questão não foram reexaminadas.

(69) No entanto, dada a exclusão das pantufas da categoria única de produtos em questão, são enumeradas abaixo as principais conclusões relativas ao mercado e à indústria comunitária produtora de calçado de exterior que não foram referidas de forma pormenorizada no regulamento do direito provisório:

- o consumo total da Comunidade aumentou de 161,3 milhões de pares de calçado em 1991 para 200,4 milhões em 1994.
- a produção diminuiu de 40,4 milhões de pares de calçado em 1991 para 30,8 milhões em 1994, o que representa uma descida de 24%.
- neste mesmo período, as vendas registaram uma diminuição de 45% em termos de volume e de 32% em termos de valor, o que corresponde a uma perda de parte de mercado de 20,8% para 9,2%.
- a rentabilidade das vendas de calçado de exterior registou para as empresas do primeiro grupo, uma diminuição de 12,3% em 1991 e de 2,8% em 1994, sendo esta tendência confirmada pela que foi estabelecida relativamente às empresas da amostra de controlo.
- No que respeita ao emprego e ao encerramento de empresas não foi possível, durante o inquérito, estabelecer valores absolutos relativos exclusivamente à produção do calçado de exterior, devido ao facto de a maior parte das empresas do sector poderem produzir tanto calçado de interior como de exterior. No entanto, tendo em conta uma comparação dos indicadores acima apresentados com os que foram estabelecidos no regulamento do direito provisório, poderia confirmar-se a tendência negativa em termos de emprego e o encerramento de um número significativo de empresas no sector da indústria comunitária produtora de calçado de exterior.

#### **4. Conclusão sobre o prejuízo**

- (70) À luz do acima referido e na ausência de outros argumentos, confirma-se que, tal como estabelecido no 84º considerando do regulamento que cria o direito provisório, no que respeita à indústria comunitária que produz calçado de interior e exterior, a indústria comunitária produtora de calçado de exterior sofreu um prejuízo importante na aceção do artigo 3º do regulamento de base.

#### **G. NEXO DE CAUSALIDADE**

- (71) A maior parte dos exportadores e dos importadores voltaram a referir as importações originárias do Vietname como constituindo a causa do prejuízo sofrido pela indústria comunitária. A este respeito, deve salientar-se que, quando a denúncia foi apresentada, a parte de mercado de calçado de exterior conhecida detida pelo Vietname era relativamente limitada. O aumento que se verificou posteriormente já era visível durante o período de inquérito, altura em que a parte de mercado detida pelos produtos originários do Vietname era, todavia, muito mais reduzida do que a detida pelos produtos chineses. Consequentemente, os efeitos das importações vietnamitas não poderiam ter quebrado a relação de causalidade estabelecida entre as importações objecto do presente inquérito e o prejuízo sofrido pela indústria comunitária.
- (72) Uma vez que não foram apresentados elementos de prova fundamentados de outras causas potenciais de prejuízo, são confirmadas as conclusões provisórias a este respeito apresentadas nos considerandos 85 a 95 do regulamento que cria o direito provisório. Considera-se para além disso, tendo em conta as tendências acima referidas, que a conclusão se aplica igualmente ao calçado de exterior.

## H. INTERESSE DA COMUNIDADE

### 1. Impacto nos consumidores

- (73) Embora não tenham sido recebidas observações dos consumidores ou das suas organizações representativas na sequência da publicação do regulamento que cria o direito provisório, algumas partes alegaram que as medidas anti-dumping afectariam gravemente os consumidores comunitários, em particular os consumidores com rendimentos mais baixos.

Este argumento relativo ao impacto previsível das medidas no preço de compra para os consumidores foi analisado pormenorizadamente. Os resultados desta análise são os seguintes:

*(a) Impacto em termos absolutos*

- (74) Em primeiro lugar, no que respeita aos preços do calçado cobrados aos distribuidores, é provável que a indústria comunitária - com uma parte de mercado de 9,2% e um preço médio por par de 5,1 ecus - não possa aumentar os seus preços para além dos 4,2% necessários para atingir uma margem de lucro razoável, tal como estabelecido no regulamento que cria o direito provisório (considerando 106), sob pena de acentuar a gravidade da sua actual situação em termos de parte de mercado. Além disso, as importações originárias de países não abrangidos pelo processo representam 28,4% do mercado do produto em questão, prevendo-se que os produtores desses países terceiros não estejam dispostos, nem tenham condições para conseguir aumentos de preços significativos.

No que respeita à Indonésia, deve recordar-se que o nível de eliminação do prejuízo previsto para este país é consideravelmente inferior ao nível previsto para a República Popular da China, uma vez que o preço médio das importações é de 2,57 ecus por par. Dado que a parte de mercado detida pelo calçado originário da República Popular da China é de 50,5% (com um preço médio de 1,83 ecus por par), e tendo em conta a taxa do direito proposta, prevê-se que, em média, o impacto máximo das medidas propostas no mercado do calçado em questão, globalmente considerado, se eleva a 0,5 ecus por par.

Por conseguinte, os consumidores apenas deverão pagar o montante correspondente de 0,5 ecus por par no caso de os distribuidores decidirem manter as suas margens inalteradas e reflectirem a totalidade dos seus custos acrescidos nos preços por eles praticados. Dado que o consumo médio *per capita* do calçado em questão na Comunidade é inferior a um par por pessoa e por ano, o impacto das medidas propostas nos consumidores continua a ser claramente negligenciável.

*(b) Impacto em termos relativos, efeito dos preços no consumo*

- (75) Em termos relativos, a base dos cálculos foi o preço médio do calçado em questão no estágio “entregue armazém do distribuidor”, ou seja, 3,6 ecus por par, que tem em conta, no que respeita às importações, o ajustamento efectuado em relação às diferenças no estágio de comercialização referido no considerando 66 do presente regulamento. Mediante a utilização do valor de referência mais baixo estabelecido entre os circuitos de distribuição a seguir analisados, ou seja, 125%, estima-se que o preço médio do produto em questão para os consumidores seja superior a 8,1 ecus por par. Consequentemente, se os direitos fossem integralmente reflectidos no preço no consumidor, o seu impacto seria inferior a 6,5%.

Tal como acima referido, esta percentagem deve ser analisada à luz do valor absoluto do aumento (0,5 ecus por par) e da evolução geral dos preços. Com efeito, durante os quatro anos analisados, e devido à penetração das importações objecto de dumping, o preço médio de mercado no estágio “entregue armazém do distribuidor” diminuiu mais de 16% quando corrigida para ter em conta a taxa geral de inflação.

- (76) Na ausência de quaisquer outros elementos ou reacções por parte das organizações de consumidores, concluiu-se, por conseguinte, que o impacto das medidas propostas nos consumidores do calçado em questão seria provavelmente mínimo, não se prevendo assim qualquer diminuição da procura devido ao facto de o preço de consumo vir eventualmente a reflectir integralmente o direito.

## **2. Impacto na distribuição**

### *(a) Impacto na distribuição no seu conjunto*

- (77) Foi alegado que a criação de medidas teria um impacto extremamente negativo nos importadores. De um modo mais geral, foram expressos pontos de vista divergentes relativamente à situação do conjunto da cadeia de distribuição que, alegadamente, constituía, na Comunidade, uma actividade muito mais importante do que a produção de calçado, tanto em termos de volume de negócios, como de emprego.

Em primeiro lugar, deve recordar-se que, pelas suas próprias características, o volume de negócios do sector da distribuição é mais elevado, para uma certa quantidade de calçado, do que o volume de negócios da indústria transformadora junto da qual se abastece, devido simplesmente ao efeito da sua margem de distribuição. Em segundo lugar, os valores relativos ao emprego no sector da distribuição do calçado em geral, que inclui todos os tipos de calçado, não podem ser unicamente comparados com os valores relativos à produção comunitária do produto em questão.

Uma vez que os consumidores não adquirem sapatos em quantidades significativas fora da Comunidade, as consequências negativas dos direitos anti-dumping para o sector da distribuição no seu conjunto apenas poderiam resultar de uma redução considerável do consumo e, por conseguinte, do volume de negócios, ou de uma pressão no sentido da baixa sobre as margens de distribuição para reduzir o aumento dos preços no consumidor (e portanto uma diminuição do consumo).

Tal como acima referido, à luz do previsível impacto das eventuais medidas nos consumidores do produto em questão, considera-se altamente improvável que se registre uma quebra significativa no consumo do produto em questão, mesmo que o sector da distribuição mantenha as suas margens actuais.

De um modo geral, pode-se, por conseguinte, concluir que os efeitos de eventuais medidas no sector da distribuição serão muito reduzidos. Todavia, esta conclusão foi objecto de uma análise aprofundada à luz da estrutura do sector da distribuição de calçado na Comunidade.

*(b) Estrutura do sector da distribuição de calçado na Comunidade*

(78) No sector da distribuição de calçado da CE, é geralmente possível identificar quatro canais distintos de venda ao cliente final. Trata-se das cadeias de marca, dos retalhistas independentes, dos supermercados não especializados e, de uma quarta categoria constituída por outros tipos de distribuição geralmente não especializada (por exemplo, as lojas de vestuário e os armazéns de desconto (“discount stores”).

*(i) Os retalhistas independentes*

(79) O canal da distribuição tradicional é composto por retalhistas independentes que, geralmente, se abastecem junto de grossistas. Todavia, na evolução do processo de distribuição, assiste-se a uma tendência para o desaparecimento dos grossistas, enquanto os retalhistas começam a estabelecer um contacto mais estreito com um número mais limitado de produtores ou tendem a reunir-se em associações de compradores, mantendo todavia a sua independência.

Quanto aos próprios retalhistas, estes são confrontados com uma situação competitiva desfavorável, devido, por um lado, à ausência de controlo sobre os preços dos fornecedores e, por outro lado, às elevadas margens de que necessitam para cobrir os custos geralmente bastante elevados dos estabelecimentos de venda a retalho dos centros urbanos a partir dos quais desenvolvem predominantemente as suas actividades (150% a 200%). Com efeito, em alguns Estados-membros, perderam terreno em relação a formas de distribuição desenvolvidas mais recentemente que se integram nas três outras categorias, em particular as cadeias de marca.

No entanto, devido à sua forte presença noutros Estados-membros, bem como ao facto de se situarem no extremo do segmento de mercado, onde mantêm uma relação comercial contínua com os seus clientes, deve assinalar-se que os retalhistas independentes continuam a ser, pelo menos em termos de valor acrescentado e de emprego (mais de duzentas e cinquenta mil pessoas), o canal de distribuição mais importante da Comunidade, embora não sejam provavelmente o mais importante em termos de parte de mercado (volume).

(ii) As cadeias de marca

- (80) Estas cadeias, que por vezes têm uma actividade de produção na Comunidade, pertencem geralmente a uma ou duas grandes empresas em cada país proprietárias de várias marcas e que cobrem todas as gamas do produto presentes no mercado. A sua actividade desenvolve-se a partir de grandes armazéns ou de armazéns de desconto (“discount stores”), situados fora dos centros urbanos que, devido ao seu volume de vendas, preços e carácter especializado, podem resistir à pressão dos supermercados não especializados.

As cadeias de marca também realizam vendas através de lojas nos centros urbanos, substituindo os retalhistas independentes por lojas menos onerosas e estandardizadas que se destinam a suprir a necessidade de alguns clientes de disporem, para as suas compras, de um ambiente diferente do dos armazéns de desconto. Devido ao seu poder de compra, acesso ao aprovisionamento mundial (importam por conta própria) e margens relativamente baixas que praticam, ou seja, geralmente cerca de 25% do custo das vendas no caso da central de compras e 100%, em média, no caso das lojas, conseguem ganhar rapidamente uma parte de mercado e registar taxas de crescimento superiores a 5% por ano após a sua entrada num mercado.

(iii) Os supermercados não especializados

- (81) Os supermercados não especializados, mais importantes em termos de volume do que de valor no mercado do calçado em geral, devido aos baixos preços médios das suas vendas, têm uma forte influência a nível do segmento inferior do mercado. Embora por vezes se abasteçam directamente junto de fornecedores estabelecidos fora da Comunidade, recorrem normalmente aos importadores especializados para as suas importações que constituem uma parte importante das vendas de calçado. A sua margem habitual é de aproximadamente 100%, podendo todavia variar entre cerca de 60% aquando de promoções e mais de 130% no caso de algumas produções comunitárias. Devido ao facto de existir um intermediário suplementar (o importador), bem como aos custos fixos suportados, as importações originárias dos países em questão efectuadas através deste canal de venda atingem no consumidor um preço normalmente três vezes superior ao nível CIF.

(iv) Outros canais de venda

- (82) Outros canais de venda, tais como as empresas de venda por correspondência ou as lojas de vestuário, desenvolveram-se significativamente em certos Estados-membros, embora nenhum deles tenha adquirido, individualmente, importância a nível comunitário. Em determinados Estados-membros, as empresas especializadas de venda por correspondência apresentam uma estrutura de custos semelhante à das cadeias de marca. As cadeias de “pequenas” lojas de confecção a nível comunitário introduzem igualmente o calçado nas suas lojas como acessório de moda, de marca, com margens geralmente mais elevadas do que os seus artigos habituais. Devido ao elemento “moda” destas vendas, estão em concorrência com as cadeias de marca, embora esta concorrência seja geralmente menos acentuada do que a existente com os grandes armazéns dos centros urbanos.

(c) *Impacto específico das medidas propostas nos vários canais de venda*

- (83) No que diz respeito aos retalhistas independentes, que continuam a constituir a maior fonte de emprego no sector de distribuição de calçado da Comunidade, a conclusão geral apresentada no considerando 75 do presente regulamento é reforçada pelo facto de os seus fornecimentos do produto em questão originários da Indonésia ou da República Popular da China representarem uma pequena parte. Deve acrescentar-se que estes retalhistas estão agrupados numa confederação que inclui oito Estados-membros a nível representativo e que a Comissão não recebeu observações, desta parte, nem de qualquer outra, contrárias a uma eventual instituição de medidas anti-dumping.

- (84) Por seu lado, as empresas proprietárias de cadeias de marca contestaram a necessidade de criação de direitos anti-dumping. Embora a conclusão geral também lhes seja aplicável, o facto de algumas delas recorrerem mais frequentemente do que os retalhistas independentes às importações objecto de dumping para se abastecerem do produto em questão justifica o motivo pelo qual, a nível da distribuição, poderiam temer os efeitos negativos das medidas na sua situação em termos de competitividade comparativa.

O efeito directo das eventuais medidas na situação financeira das referidas empresas será negligenciável no caso de o montante do direito ser integralmente repercutido nos consumidores. Só seriam de esperar efeitos financeiros indirectos se, devido a este aumento dos preços, os consumidores reduzissem significativamente as suas compras do produto em questão. Todavia, tal como é explicado no 76º considerando, se tal se verificasse o efeito seria limitado.

Além disso, o produto em questão nunca é vendido separadamente em lojas especializadas e, devido aos seus preços particularmente baixos, representa menos de 10% do volume de negócios das empresas proprietárias de cadeias de marca que colaboraram no inquérito. Nesta perspectiva, mesmo uma pequena contracção da procura do produto em questão, que se afigura improvável, teria um impacto negligenciável a nível das empresas no seu conjunto, nomeadamente se a procura for reorientada, pelo menos em parte, para o calçado de preços mais elevados que proporciona uma margem provavelmente mais elevada em termos absolutos.

- (85) No que diz respeito aos supermercados não especializados e a outras lojas não especializadas, tendo em conta que o produto em questão representa uma percentagem ainda menor das suas vendas, a sua situação não deveria ser afectada pela criação de medidas, mesmo que o mercado evolua da forma acima referida.

- (86) A situação dos importadores que fornecem estes canais de distribuição não especializados foi analisada, dado que, por vezes, as suas importações originárias dos países em questão representavam uma parte mais significativa do seu volume de negócios do que no caso dos seus clientes. Estas empresas são geralmente administradas através de uma estrutura muito simples e flexível que lhes permite vender apenas quando a margem comercial esperada cobre os custos incorridos. O seu conhecimento do mercado, bem como a sua capacidade de concepção e de vendas, não são afectados pelo país de origem das mercadorias. Dado que as medidas anti-dumping terão um impacto no sector da distribuição de calçado no seu conjunto, estes importadores poderão tirar partido de qualquer situação do mercado e continuar a abastecer os seus clientes com produtos importados da China ou da Indonésia ou com qualquer produto que não seja objecto de dumping, bem como com produtos comunitários.
- (87) Para concluir, não foi possível estabelecer que a criação de medidas anti-dumping sobre o calçado em questão seria de molde a influenciar significativamente a situação financeira da cadeia de distribuição de calçado no seu conjunto ou uma parte da mesma.

### **3. Impacto na indústria comunitária e nos seus fornecedores**

- (88) O argumento segundo o qual as medidas não teriam qualquer efeito positivo na situação da indústria comunitária devido à transferência das fontes de abastecimento para outros países terceiros foi novamente avançado. Foi igualmente alegado que a situação da indústria de calçado têxtil seria, no que se refere a este aspecto, comparável à indústria de bolsas sintéticas e que, assim sendo, o Conselho deveria também, no presente caso, abster-se de adoptar quaisquer medidas<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Ver considerandos 105 e 106 do Regulamento (CE) n.º 1567/97 do Conselho (JO L 208, 2.8.1997, p.31.)

A transferência das fontes de abastecimento de um país para outro constitui uma característica importante do mercado do calçado desde há vários anos. A este respeito, é de assinalar que a indústria comunitária conseguiu, graças à automatização e à racionalização, compensar parcialmente, ao aumentar as suas próprias exportações, o facto de o país do qual são importados mudar constantemente, e que são importados na Comunidade volumes variáveis do produto em questão. Todavia, não foi este o caso no que respeita ao aumento maciço das importações objecto de dumping originárias dos dois países em questão no presente processo. No que respeita ao alegado paralelismo entre o presente processo e o caso das bolsas sintéticas, de realçar que a considerável parte de mercado ainda detida, neste caso, pela indústria comunitária autora da denúncia, a natureza dos detentores de capital na maioria das empresas exportadoras, bem como o importante investimento industrial necessário para produzir calçado excluem naturalmente qualquer comparação razoável e relevante entre as duas indústrias. O Conselho não pode por conseguinte aceitar que, por uma questão de coerência, tenha, neste caso, de se abster de adoptar quaisquer medidas.

- (89) Foi novamente alegado que a eventual criação de medidas anti-dumping teria consequências negativas para os fabricantes de máquinas de calçado cujas vendas à Indonésia e à República Popular da China seriam diminuídas.

No que diz respeito aos fornecedores de máquinas, é de assinalar que a indústria comunitária está a investir claramente na automatização em geral e no processo de injeção em particular. A automatização implica investimentos em máquinas e em moldes produzidos na Comunidade que continuam a criar um círculo benéfico de desenvolvimento tecnológico. Por outro lado, não foram apresentados elementos de prova de que os exportadores da Indonésia ou da República Popular da China são clientes importantes dos fabricantes comunitários de equipamento.

(90) Uma vez que não foram apresentados novos elementos de prova relativamente a estes argumentos, são confirmadas as conclusões apresentadas nos considerandos 99 e 104 do regulamento que cria o direito provisório.

#### **4. Conclusão sobre o interesse da Comunidade**

(91) Para concluir, e após ter examinado os vários interesses em presença, considera-se que não existem razões imperiosas para não adoptar medidas contra as importações objecto de dumping em questão. Por conseguinte, são confirmadas as conclusões estabelecidas no considerando 105 do regulamento que cria o direito provisório.

## I. MEDIDAS ANTI-DUMPING

### 1. Nível de eliminação do prejuízo

#### (a) Considerações gerais

- (92) Deve recordar-se que os cálculos utilizados para estabelecer o nível de eliminação do prejuízo na fase provisória se basearem em dois grupos distintos de comparações de preços. No que diz respeito aos exportadores que colaboraram no inquérito, foi efectuada uma comparação entre os preços dos modelos mais exportados e os preços não prejudiciais correspondentes da indústria comunitária com base num conjunto de dezasseis subdivisões de calçado, treze das quais, referentes ao calçado de exterior, foram tomadas em consideração para efeitos das conclusões finais. Todavia, para a grande maioria das importações, e devido à não-colaboração dos exportadores, foi necessário calcular o nível de eliminação do prejuízo numa base média para os códigos NC em questão. Este método foi designado comparação por categoria.
- (93) Foi alegado que, ao efectuar estas comparações, a Comissão não tomou em consideração as alegadas diferenças entre o calçado vulcanizado e o calçado moldado por injeção. Para além das explicações apresentadas nos considerandos 26 a 30 do presente regulamento, considera-se que não existem diferenças entre o calçado vulcanizado e o calçado moldado por injeção susceptíveis de influenciar significativamente as comparações globais dos preços.

Com efeito, a diferença nos processos de fabrico utilizados para a produção das solas de dois modelos comparáveis não conduz a uma percepção diferente por parte do consumidor. No que diz respeito aos exportadores que colaboraram, no caso em que os modelos vulcanizados de importação foram comparados com o calçado moldado por injeção produzido na Comunidade, por estes serem os modelos mais semelhantes disponíveis, foi concedida aos exportadores a oportunidade de apresentarem os seus comentários com base nos documentos e nas listas não confidenciais colocados à sua disposição, não tendo qualquer deles levantado objecções à comparação efectuada.

- (94) Os exportadores da República Popular da China alegaram que os elementos descritivos dos modelos produzidos na Comunidade utilizados para efeitos da comparação eram insuficientes. A este respeito, deve recordar-se que os exportadores receberam cópias das listas não confidenciais que incluíam fotografias dos modelos produzidos na Comunidade utilizados como referência em cada subdivisão, para além das explicações comunicadas por escrito e das fichas de cálculo que acompanhavam as informações divulgadas.
- (95) Na sequência da alegação apresentada pelos importadores e a fim de proceder às comparações de preços tendo em vista a determinação do nível de eliminação do prejuízo, os preços de importação CIF foram ajustados para o estágio do produto desalfandegado “entregue cliente”, utilizando o método de ajustamento seguido para a avaliação da subcotação, tal como estabelecido no considerando 65 do presente regulamento.
- (96) Alguns importadores alegaram que, mesmo que se pudesse admitir a ocorrência de um dumping prejudicial no que respeita ao calçado com preço de importação inferior a 3 USD, tal não se verificava em relação ao calçado mais sofisticado. De acordo com os importadores em questão, o nível de eliminação do prejuízo para esta última categoria deveria ser de 0%.

A este respeito, deve recordar-se que, embora tenham sido efectivamente importados grandes volumes de calçado de exterior a preços inferiores a 2,5 ecus (equivalentes a 3 USD), na amostra das transacções dos importadores que foram analisadas, estas importações representaram unicamente 45% do valor das importações em questão. O facto de a maior parte do volume de negócios das importações corresponder a produtos cujos preços se situam acima daquele limiar revela, com efeito, que as importações do produto em questão, embora efectuadas a preços extremamente baixos em comparação com os preços que se teriam verificado em condições de concorrência normal, se situam numa vasta escala de preços.

Além disso, os níveis de preços não prejudiciais estabelecidos para os produtores comunitários objecto do inquérito situavam-se, consoante o tipo de sapato, tanto acima como abaixo do alegado limiar ajustado para ter em conta o estádio adequado do produto “entregue cliente” (3,5 ecus). Na ausência de outros elementos de prova relativos a este aspecto do mercado, esta alegação deve portanto ser rejeitada.

- (97) Uma vez que não foram apresentadas outras observações, é confirmado o método geral de estabelecimento do nível de eliminação do prejuízo, tal como estabelecido nos considerandos 106 a 112 do regulamento que cria o direito provisório.

Todavia, a diminuição dos produtos abrangidos pelo processo e a alteração do ajustamento relativo ao estádio de comercialização afecta as conclusões provisórias, tal como a seguir referido.

*(b) Indonésia*

- (98) Em conformidade com o método exposto no regulamento que cria o direito provisório, os níveis revistos de eliminação do prejuízo aplicáveis às empresas que colaboraram no inquérito incluídas na amostra relativa à Indonésia, expressos em percentagem do preço CIF de importação, variam entre 0% e 31,5%, com uma média de 14,1% a aplicar às empresas que colaboraram no inquérito não incluídas na amostra. No que respeita ao cálculo da margem residual de eliminação do prejuízo decidiu-se que, no caso de um país de economia de mercado como a Indonésia, a base mais razoável a utilizar seria o nível médio determinado com base em dados verificados relativos aos exportadores que colaboraram no inquérito, ou seja, 14,1%.

*(c) República Popular da China*

- (99) De acordo com o método exposto no regulamento que cria o direito provisório, o nível único revisto de eliminação do prejuízo para a República Popular da China foi estabelecido em 49,2%.

## 2. Direito

- (100) Uma das empresas indonésias que colaboraram no inquérito mas que não foi incluída na amostra contestou o facto de lhe ter sido atribuído um direito baseado na margem média ponderada de dumping estabelecida na amostra.

Este argumento não pôde ser aceite, dado que o n.º 6 do artigo 9.º do regulamento de base prevê que, quando a Comissão tiver limitado o seu exame nos termos do artigo 17.º, qualquer direito anti-dumping aplicado a empresas que colaboraram mas que não foram incluídas na amostra não poderá exceder a margem de dumping média ponderada estabelecida para as partes incluídas na amostra. Além disso, recorde-se que o considerando 23 do regulamento que cria o direito provisório precisa que as empresas indonésias interessadas haviam aceite o método seguido.

- (101) Dado que o nível residual de eliminação do prejuízo para a Indonésia e para a República Popular da China, bem como o nível individual estabelecido para a PT Sindoll Pratama, é inferior às correspondentes margens de dumping, o direito anti-dumping deve basear-se nesses níveis. Relativamente aos restantes exportadores indonésios que colaboraram no inquérito, o direito anti-dumping deve basear-se nas margens de dumping acima estabelecidas.

- (102) As taxas do direito anti-dumping, aplicáveis ao preço líquido franco-fronteira comunitária, do produto não desalfandegado, devem, portanto, ser as seguintes:

País	Fabricante e exportador	Taxa do direito
REPÚBLICA POPULAR DA CHINA	Todas as empresas	49,2%
INDONÉSIA	PT Dragon	4,0%
	PT Emperor Footwear Indonesia	0%
	PT Sindoll Pratama	0%
	PT Bosaeng Jaya	14,1%
	PT Volmacarol	14,1%
	Todas as outras	14,1%

## J. COBRANÇA DOS DIREITOS PROVISÓRIOS

- (103) Tendo em conta a importância das margens de dumping estabelecidas para os produtores e países exportadores, bem como a gravidade do prejuízo causado à indústria comunitária, considera-se necessário que os montantes garantidos do direito anti-dumping provisório em conformidade com o disposto no Regulamento (CE) nº 165/97 sejam definitivamente cobrados à taxa do direito definitivo. Todavia, os montantes garantidos do direito anti-dumping provisório relativamente aos quais se pode estabelecer, a contento das autoridades aduaneiras, que respeitam a importações de calçado do código NC 6404 19 10 (pantufas) ou de sapatos excluídos do âmbito do presente processo, tal como descrito no nº 3, alíneas c) e d), do artigo 1º do presente regulamento, devem ser liberados na sua totalidade,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

### *Artigo 1º*

1. É criado um direito anti-dumping definitivo sobre as importações de calçado classificado no código NC ex 6404 19 90 (código Taric 6404 19 90 \* 90), originário da República Popular da China e da Indonésia, com exceção do calçado descrito no nº 3.
2. A taxa do direito anti-dumping definitivo aplicável ao preço líquido, franco-fronteira comunitária, do produto não desalfandegado, é a seguinte:

<b>País</b>	<b>Produtos fabricados por</b>	<b>Taxa do direito (%)</b>	<b>Códigos adicionais Taric</b>
República Popular da China	Todas as empresas	49,2%	-
Indonésia	Todas as empresas excepto:	14,1%	8900
	P.T. Dragon	4,0%	8941
	P.T. Emperor Footwear Indonesia	0,0%	8942
	P.T. Sindoll Pratama	0,0%	8942

3. O direito não é aplicável:

a) Ao calçado por vezes designado “alpercatas” que, para efeitos do presente regulamento, é calçado com a parte superior de lona e a sola de corda entrançada, sem salto, de espessura não superior a 2,5 cm, reforçada com borracha ou plástico numa superfície variável (código Taric 6404 19 90 \* 10);

b) Ao calçado por vezes designado “botas de mergulho” ou “botas para a prática de desportos aquáticos” que, para efeitos do presente regulamento, é calçado com a parte superior de neoprene, coberto em um ou ambos os lados de materiais têxteis, em que a espessura de neoprene é de, pelo menos, 2,5 mm e cobre toda a superfície do pé, com uma sola resistente ao atrito e concebido para certos desportos aquáticos como o mergulho (código Taric 6404 19 90 \* 20);

c) Ao calçado por vezes designado “calçado médico” que, para efeitos do presente regulamento, é calçado que, embora não seja fabricado de acordo com a necessidade médica específica de cada pessoa, é concebido para facilitar a recuperação durante ou após um tratamento ou uma operação cirúrgica, tal como calçado para caminhar com o pé engessado ou ligado. Este calçado não cobre totalmente o pé e é munido de uma ampla abertura que permite calçar mesmo um pé ligado. É vendido individualmente e não aos pares e apresenta simultaneamente mais do que uma das seguintes características:

- o fecho pode ser adaptado em função da dimensão da ligadura ou do gesso;
- para fins médicos, podem ser inseridas solas ou partes acolchoadas internas especiais;
- a sola é concebida de modo a evitar o contacto prejudicial do pé com o solo mas, simultaneamente, impede uma utilização para fins não médicos;
- a sua concepção é funcional e não inclui elementos decorativos nem outros acessórios de moda.

(Código Taric 6404 19 90 \* 30);

d) Ao calçado por vezes designado “calçado de praia” que, para efeitos do presente regulamento, é calçado que se limita a uma faixa de matéria têxtil, fixada a ambos os lados de uma sola alveolar espessa e leve, em contacto tanto com o pé como com o chão. Esta faixa de matéria têxtil deixa a parte anterior e posterior do pé a descoberto e a sua largura não excede um terço do comprimento do sapato. Uma vez que a parte posterior do sapato não é fechada, o calcanhar do pé não está sempre em contacto com a sola quanto o utilizador se desloca. Os sapatos de praia são concebidos para serem utilizados quando os pés estão molhados ou cobertos de areia, na praia ou na piscina, e o seu desenho exclui qualquer utilização prática para percorrer longas distâncias (código Taric 6404 19 90\* 40).

4. Salvo disposição em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos e outras práticas aduaneiras.

#### ***Artigo 2º***

1. Os montantes garantidos do direito provisório em conformidade com o Regulamento (CE) nº 165/97 são definitivamente cobrados definitivos à taxa do direito definitivo criado, com excepção dos montantes em relação aos quais se pode estabelecer, a contento das autoridades aduaneiras, que respeitam a importações de calçado do código NC 6404 19 10 ou calçado descrito no nº 3, alíneas b), c) e d) do artigo 1º, que serão liberados.
2. São liberados os montantes garantidos que excedam a taxa do direito anti-dumping definitiva.

#### ***Artigo 3º***

O presente regulamento entra em vigor no dia da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em

Pelo Conselho

*O Presidente*

ISSN 0257-9553

COM(97) 551 final

# DOCUMENTOS

PT

02 11

---

N.º de catálogo : CB-CO-97-569-PT-C

ISBN 92-78-26279-X

---

Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias

L-2985 Luxemburgo