



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 30.8.2006
COM(2006) 472 final

Proposta de

REGULAMENTO DO CONSELHO

que institui um direito anti-dumping definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China e do Vietname

(apresentada pela Comissão)

EXPOSIÇÃO DE MOTIVOS

1) CONTEXTO DA PROPOSTA

- **Justificação e objectivos da proposta**

A presente proposta diz respeito à aplicação do Regulamento (CE) n.º 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, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2117/2005 do Conselho, de 21 de Dezembro de 2005 («regulamento de base»), no processo relativo às importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China e do Vietname.

- **Contexto geral**

A presente proposta é apresentada no contexto da aplicação do regulamento de base e resulta de um inquérito realizado em conformidade com as exigências substantivas e processuais previstas nesse regulamento.

- **Disposições em vigor no domínio da proposta**

Não se encontram em vigor quaisquer disposições no domínio da presente proposta.

- **Coerência com outras políticas e os objectivos da União**

Não aplicável.

2) CONSULTA DAS PARTES INTERESSADAS E AVALIAÇÃO DO IMPACTO

- **Consulta das partes interessadas**

As partes interessadas no processo já tiveram a oportunidade de defender os seus interesses durante o inquérito, em conformidade com as disposições do regulamento de base.

- **Obtenção e utilização de competências especializadas**

Não foi necessário recorrer a peritos externos.

- **Avaliação do impacto**

A presente proposta resulta da aplicação do regulamento de base.

O regulamento de base não prevê uma avaliação do impacto global, mas a exigência de que as medidas não sejam contrárias ao «interesse da Comunidade» significa que a avaliação do impacto mais vasto das medidas constitui parte integrante do inquérito.

3) ELEMENTOS JURÍDICOS DA PROPOSTA

- **Síntese da acção proposta**

Em 7 de Julho de 2005, por aviso («aviso de início») publicado no Jornal Oficial da União Europeia¹, a Comissão anunciou o início de um processo *anti-dumping* relativo às importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China («RPC») e do Vietname.

O processo *anti-dumping* foi iniciado na sequência de uma denúncia apresentada em 30 de Maio de 2005 pela Confederação Europeia do Calçado («CEC»), de que constavam elementos probatórios de *dumping* e de prejuízo importante dele resultante.

Em 6 de Abril de 2006, a Comissão instituiu, pelo Regulamento (CE) n.º 553/2006, um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações para a Comunidade de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China e do Vietname.

A proposta de regulamento do Conselho anexa, apresentada pela Comissão, contém as conclusões definitivas em matéria de *dumping*, de prejuízo, denexo de causalidade e de interesse da Comunidade.

Os Estados-Membros foram consultados no âmbito dos Comitês *Anti-Dumping* de 19, 20 e 27 de Julho de 2006. 9 Estados-Membros declararam-se a favor da acção proposta e 16 opuseram-se.

Propõe-se que o Conselho adopte a proposta de regulamento anexa, a publicar no Jornal Oficial da União Europeia, o mais tardar, até 6 de Outubro de 2006.

- **Base jurídica**

Regulamento (CE) n.º 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, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2117/2005 do Conselho, de 21 de Dezembro de 2005.

- **Princípio da subsidiariedade**

A proposta é da competência exclusiva da Comunidade, pelo que não é aplicável o princípio da subsidiariedade.

- **Princípio da proporcionalidade**

A proposta respeita o princípio da proporcionalidade pelos seguintes motivos:

A forma de acção está descrita no regulamento de base supramencionado e não deixa margem para uma decisão nacional.

¹ JO C 166 de 7.7.2005, p. 14.

A indicação da forma de minimizar os encargos financeiros e administrativos para a Comunidade, os governos nacionais, os órgãos de poder regional e local, os operadores económicos e os cidadãos é minimizada e proporcional aos objectivos da proposta não é pertinente, mas o regulamento de base restringe a instituição dos direitos ao nível necessário para eliminar o prejuízo causado pelo *dumping* verificado.

- **Escolha do(s) instrumento(s)**

Instrumento(s) proposto(s): Regulamento.

O recurso a outros meios não seria apropriado pelo(s) seguinte(s) motivo(s):

O regulamento de base supramencionado não prevê opções alternativas.

4) IMPLICAÇÕES ORÇAMENTAIS

A presente proposta não tem incidência no orçamento comunitário.

Proposta de

REGULAMENTO DO CONSELHO

que institui um direito *anti-dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China e do Vietname

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 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 («regulamento de base»)², com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2117/2005³, nomeadamente o artigo 9.º,

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

Considerando o seguinte:

A. PROCESSO

1. Medidas provisórias

- (1) Em 23 de Março de 2006, a Comissão instituiu, pelo Regulamento (CE) n.º 553/2006⁴ («regulamento provisório»), um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações para a Comunidade de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China e do Vietname («países em causa» ou «países de exportação»). Este regulamento entrou em vigor em 7 de Abril de 2006.
- (2) Recorde-se que o inquérito sobre o *dumping* abrangeu o período de 1 de Abril de 2004 a 31 de Março de 2005 («período de inquérito» ou «PI») e que a análise das tendências relevantes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período de 1 de Janeiro de 2001 até ao final do período de inquérito («período considerado»).

2. Processo subsequente

- (3) Após a instituição de um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário dos países em causa, foram divulgados a todas as partes os factos e considerações em que

² JO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

³ JO L 340 de 23.12.2005, p. 17.

⁴ JO L 98 de 6.4.2006, p. 3.

se baseou o regulamento provisório. Foi concedido a todas as partes um prazo para apresentarem as suas observações em relação aos factos e considerações divulgados.

- (4) Algumas partes interessadas apresentaram observações por escrito. Foi igualmente concedida às partes que o solicitaram a oportunidade de serem ouvidas. A Comissão continuou a procurar obter e a verificar todas as informações que considerou necessárias para estabelecer as suas conclusões definitivas.
- (5) Os serviços da Comissão divulgaram igualmente todos os factos e considerações essenciais com base nos quais tencionava recomendar a instituição de medidas *anti-dumping* definitivas, bem como a cobrança definitiva dos montantes garantidos do direito provisório. Foi também concedido às partes interessadas um prazo para apresentarem observações após a divulgação dos factos e considerações mencionados. As observações apresentadas, quer oralmente, quer por escrito, pelas partes interessadas foram devidamente levadas em consideração, tendo as conclusões sido alteradas em conformidade sempre que tal se afigurou necessário. Além disso, divulgou-se supletivamente uma alteração da forma prevista das medidas.
- (6) Várias partes interessadas reiteraram a sua alegação de que, ao não ser divulgada a identidade dos autores da denúncia, não estava salvaguardado o respectivo direito de defesa. Esta questão já havia sido suscitada anteriormente (ver considerando 8 do regulamento provisório). A questão foi reexaminada na fase definitiva e importa notar o seguinte: foi divulgado a todas as partes interessadas que fizeram alegações relativamente à representatividade dos autores da denúncia o respectivo volume de produção, com uma repartição por países. Por conseguinte, considera-se que o direito de defesa das partes em questão foi devidamente salvaguardado. Posteriormente, esta informação foi também disponibilizada para consulta a todas as partes interessadas.

B. PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR

1. Produto em causa

- (7) Recorde-se que, tal como exposto no considerando 10 do regulamento provisório, o produto em causa neste processo é o calçado com a parte superior de couro natural ou reconstituído originário da RPC e do Vietname, excepto:
 - o calçado de desporto na acepção da Nota de subposições 1 do Capítulo 64 da Nomenclatura Combinada, ou seja: i) o calçado concebido para a prática de uma actividade desportiva, munido de ou preparado para receber pontas, grampos, presilhas, travessas ou dispositivos semelhantes e ii) o calçado para patinagem, esqui, *surf* de neve, luta, boxe e ciclismo;
 - as pantufas e outro calçado de interior (classificados nos códigos NC 6403 59 50, 6403 99 50 e ex 6405 10 00);
 - o calçado que disponha de uma biqueira protectora e com uma resistência ao impacto de, pelo menos, 100 joules⁵ (classificado nos 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

⁵ A resistência ao impacto é medida em conformidade com as normas europeias EN 345 ou EN 346.

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 e ex 6405 10 00).

- (8) Além disso, com base nos elementos expostos nos considerandos 12 a 27 do regulamento provisório, concluiu-se, a título provisório, que o calçado de desporto de alta tecnologia, denominado, deve ser excluído da presente definição.
- (9) Mais ainda, decidiu-se considerar provisoriamente que o calçado para criança está incluído na definição do produto em causa, embora a questão estivesse sujeita a exame e reflexão aprofundados na fase definitiva.
- (10) As partes interessadas foram convidadas a pronunciar-se sobre estes aspectos específicos. Atendendo às observações que formularam sobre o exposto e aos pedidos adicionais de exclusão de outros tipos específicos de calçado, estas alegações são analisadas em pormenor a seguir.

1.1. Calçado de desporto de tecnologia especial («STAF»)

- (11) Recorde-se que o STAF, tal como definido no considerando 13 do regulamento provisório, foi excluído da definição do produto em causa.
- (12) Esta exclusão baseava-se no facto de o tipo de calçado em apreço ser diferente em termos de características físicas e técnicas de base, de canais de comercialização, de utilização final e de percepção dos consumidores.
- (13) A indústria comunitária do calçado contestou a exclusão do STAF da definição do produto, alegando que a percepção dos consumidores e os canais de comercialização são os mesmos tanto para este tipo de calçado como para o produto objecto do inquérito. Além disso, na eventualidade de, não obstante, o STAF dever ser excluído da definição do produto objecto do inquérito, sublinhou que o valor mínimo de nove euros do STAF na actual definição da TARIC deveria ser fixado a um nível mais elevado, atendendo à desvalorização do dólar em relação ao euro registada ao longo dos anos.
- (14) Em resposta a estes contributos, note-se em primeiro lugar que a indústria comunitária não contestou que o STAF tem características físicas e técnicas de base diferentes. Em segundo lugar, no atinente aos canais de comercialização, utilização, percepção dos consumidores e evolução das importações, a indústria comunitária do calçado não adiantou quaisquer argumentos fundamentados passíveis de alterar as conclusões expendidas nos considerandos 15 a 18 do regulamento provisório. Além disso, o pedido de aumento do limiar de 9,00 euros também não foi secundado por qualquer elemento de prova.
- (15) Vários importadores solicitaram uma diminuição do valor mínimo do STAF de 9,00 euros para 7,50 euros, devido à alteração de circunstâncias provocada por processos de produção que reduzem os custos.
- (16) Estes contributos foram também cuidadosamente analisados. Recorde-se que o limiar de nove euros foi estabelecido na nomenclatura TARIC em 1994, quando o STAF foi

introduzido no contingente aplicável ao calçado originário da China, ou seja, há 12 anos. Além disso, os importadores fundamentaram suficientemente com elementos de prova que as novas tecnologias de produção levaram a uma redução significativa do custo unitário do STAF e a uma redução dos desperdícios de material e de energia. Este aspecto, conjugado com uma concorrência mais intensa devido a um incremento na oferta da produção de STAF — outro factor de redução dos preços —, teve, efectivamente, um impacto sobre os níveis dos preços se se comparar com a situação de há 12 anos, um dado que não pode ser descurado. Uma redução moderada de 1,5 euros do limiar referente ao STAF é considerada razoável e necessária para reflectir estas alterações.

- (17) Além disso, vários exportadores alegaram que a definição de STAF devia ser alargada, de modo a incluir todos os tipos de calçado com a parte superior de couro e com solas de etileno e acetato de vinilo (EVA) e/ou moldagem directa.
- (18) Todavia, em resposta a estes contributos, importa sublinhar que a utilização da técnica de moldagem de EVA, por si só, não distingue claramente o produto final do produto em causa. Além disso, explicou-se que a técnica de moldagem, tal como aplicada a solas de EVA, poderia também ser utilizada em calçado sem qualquer relação com o STAF. Acresce que não foi aduzido nenhum elemento de prova para demonstrar que a distinção assente nas diferenças em termos de características físicas e técnicas, canais de comercialização, utilização, percepção dos consumidores e evolução das importações não seria adequada. Por último, as definições de EVA propostas por vários importadores entravam manifestamente em contradição. Por conseguinte, esta proposta relativa à definição de STAF foi rejeitada.
- (19) Em conclusão, confirma-se a exclusão do STAF, prevista no regulamento provisório, da definição do produto em causa. Além disso, o valor mínimo do STAF deve ser reduzido de 9,00 euros para 7,50 euros. Dado que não foram apresentadas mais observações, confirmam-se as conclusões expostas nos considerandos 13 a 19 do regulamento provisório. Para efeitos do presente processo, exclui-se definitivamente o STAF de valor não inferior a 7,5 euros.

1.2. Calçado para criança

- (20) O calçado para criança, ou seja, o calçado com palmilha de comprimento inferior a 24 cm, cuja sola e salto em conjunto seja de altura igual ou inferior a 3 cm, classificado nos 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 e ex 6405 10 00, não foi sujeito a medidas *anti-dumping* provisórias, porquanto, à luz das conclusões provisórias, o interesse da Comunidade não as justificava.
- (21) Nos considerandos 28 a 31 do regulamento provisório, não se retirava ainda uma conclusão definitiva sobre se o calçado para criança deve ou não ser incluído na definição do produto em causa. Conquanto tenham sido considerados alguns argumentos para a eventual exclusão do calçado para criança da definição do produto objecto do inquérito, esses argumentos não permitiram chegar a uma conclusão definitiva naquela fase do inquérito. Por conseguinte, decidiu-se tratar o calçado para criança como parte do produto em causa, na pendência de exame e reflexão aprofundados na fase definitiva.

- (22) Na sequência da divulgação das conclusões provisórias, determinadas partes interessadas alegaram que o calçado para criança deveria ser excluído da definição do produto objecto do inquérito. Em apoio, sustentavam que em particular o estilo, a concepção, os canais de comercialização e o serviço aos consumidores, tal como abordados nos considerandos 30 e 31 do regulamento provisório, diferenciavam claramente o calçado para criança de outros tipos de calçado abrangidos pelo âmbito do presente inquérito.
- (23) No entanto, estas alegações foram consideradas insuficientes para excluir o calçado para criança da definição do produto em causa, porquanto não se fundavam em elementos de prova bastantes para demonstrar que, no presente inquérito, se poderia traçar uma fronteira clara entre o calçado para criança e outros tipos de calçado abrangidos pelo âmbito do inquérito. Com efeito, ao invés, apurou-se que as características físicas e técnicas essenciais do calçado para criança que eram comuns às do produto em causa — uma combinação das partes superiores de couro com diferentes tipos de solas de protecção dos pés — eram muito mais importantes do que as diferenças (ou seja, essencialmente o tamanho). Mais ainda, revelou-se que o estilo, a concepção, os canais de comercialização e o serviço aos consumidores não eram fundamentalmente diferentes dos de outros tipos de calçado objecto do inquérito. O simples facto de o calçado para criança constituir um subgrupo distinto na definição do produto em causa não justifica a sua exclusão desta definição. Efectivamente, verificou-se que não existe uma fronteira clara entre o calçado para criança e o produto em causa, mas sim que existe uma ampla sobreposição quanto à sua definição, nomeadamente que se trata de um objecto para cobrir e proteger os pés de seres humanos, destinado sobretudo à marcha.
- (24) Na sua reacção à divulgação do regulamento provisório, a indústria comunitária alegou que o calçado para criança deveria fazer parte do produto em causa. Em particular, apresentou elementos de prova que demonstram existir ainda uma importante produção de calçado para criança na Comunidade.
- (25) O contributo da indústria comunitária só vem confirmar as conclusões definitivas. Por conseguinte, conclui-se definitivamente que o calçado para criança deve ser incluído na definição do produto em causa.

1.3. Outros pedidos de exclusão

- (26) Várias partes interessadas alegaram que determinados outros tipos de calçado abrangidos pelos códigos NC citados são demasiado diferentes, especialmente quanto à sua utilização, para pertencerem à mesma categoria de produtos. Estas alegações são analisadas a seguir.
- (i) Calçado de «passeio», «de alpinismo» e outro calçado de exterior
- (27) Na acepção da Nomenclatura Combinada, o calçado de «passeio», de «alpinismo» e outro calçado de exterior («sapatos de passeio») não são considerados como calçado destinado à actividade desportiva, pelo que estes tipos não se enquadram na definição de STAF enunciada no considerando 13 do regulamento provisório. No entanto, determinadas partes interessadas solicitaram que este produto fosse excluído do âmbito do processo, porque i) os requisitos para os sapatos de passeio em apreço são, alegadamente, muito semelhantes às especificações do STAF; ii) alegadamente, os

sapatos de passeio podem ser claramente diferenciados de outros tipos de calçado quanto aos canais de comercialização e à percepção dos consumidores; e iii) o pagamento de direitos mais altos sobre os sapatos de passeio teria, alegadamente, um efeito negativo sobre este mercado específico.

- (28) Não foram fornecidos elementos de prova adicionais sobre os aspectos técnicos e as características específicos dos sapatos de passeio que justificassem alterar a conclusão do considerando 34 do regulamento provisório, no qual se prevê que, embora diversos tipos de calçado — por exemplo, os sapatos de passeio — possam efectivamente possuir características adicionais específicas diferentes, as características de base também deste tipo de calçado se mantêm idênticas. Além disso, verificou-se ser grande a produção de sapatos «de passeio» na Comunidade e impossível traçar uma fronteira clara entre os «sapatos de passeio» importados e a produção comunitária. Este aspecto foi também confirmado pela decisão de incluir o mesmo tipo de calçado na definição do produto no Regulamento (CE) n.º 2155/97 do Conselho⁶. Embora os sapatos de passeio possam por vezes possuir características específicas, partilham as mesmas características físicas e técnicas de base de outro calçado abrangido pela definição do produto. Mais ainda, relativamente à sua utilização e à percepção dos consumidores, constatou-se uma ampla sobreposição com outros tipos de calçado abrangidos pela definição do produto. Consequentemente, considera-se que os «sapatos de passeio» devem ser mantidos no âmbito do inquérito.

(ii) Calçado com aplicações mecanoterapêuticas

- (29) Um importador solicitou a exclusão de determinado calçado com aplicações mecanoterapêuticas. Embora o produto esteja actualmente classificado nos códigos NC 6403 99 93, 6403 99 96 e 6403 99 98, foi sustentado que este tipo de calçado deveria ser excluído do âmbito do processo porque, alegadamente, teria características físicas e químicas e canais de comercialização diferentes, tal como diferiria a percepção dos consumidores, enquanto produto médico certificado, autorizado a ser vendido como dispositivo médico para aplicações mecanoterapêuticas.
- (30) Concluiu-se que este tipo de calçado deveria ser incluído no produto em causa. Embora dispondo de tecnologia distinta e sendo passível de aplicação para fins médicos, estas características específicas não diferem clara e estruturalmente das do produto em causa. Este aspecto é sublinhado pelo facto de o tipo de calçado em apreço ser também adquirido por consumidores mais para seu próprio conforto do que por razões médicas concretas, uma prática reconhecida até na alegação apresentada pelo importador.
- (31) Pelas razões supramencionadas, considera-se que o pedido de excluir o calçado com aplicações mecanoterapêuticas deve ser rejeitado.

(iii) Sandálias de praia em EVA

- (32) As sandálias de praia em EVA são calçado em que a parte superior se limita a uma tira de couro, fixada de ambos os lados de uma sola espessa e ligeira, feita de uma combinação de EVA e outros materiais. Determinadas partes interessadas alegaram

⁶ JO L 289 de 1.11.1997, p. 1.

que este produto deveria ser excluído do âmbito do presente inquérito, uma vez que, alegadamente, possui características físicas e técnicas de base muito específicas e distintivas, que permitem o seu fácil reconhecimento como sandálias de praia, pelo que tem uma utilização final diferente, tal como difere a percepção dele pelos consumidores, em comparação com outros tipos de calçado abrangidos pela definição do produto. Além disso, alegou-se que a tecnologia aplicada às sandálias de praia em EVA foi inteiramente deslocada para fora da Europa.

- (33) A este respeito concluiu-se que, embora as sandálias de praia em EVA possuam algumas características específicas, partilham as mesmas características físicas e técnicas de base de outro calçado abrangido pela definição do produto. Mais ainda, relativamente à sua utilização e à percepção dos consumidores, constatou-se uma ampla sobreposição com outros tipos de calçado abrangidos pela definição do produto, por exemplo, chinelas e tamancos. Além disso, concluiu-se que os canais de comercialização, o *marketing*, a moda, etc., eram os mesmos do que os de outros tipos de calçado abrangidos pela definição do produto. A indústria comunitária apresentou ainda elementos de prova demonstrando que ainda existia uma produção significativa de sandálias de praia em EVA na Comunidade. Consequentemente, considera-se que este pedido de exclusão deve ser rejeitado.

(iv) Calçado em couro de porco

- (34) Uma parte interessada sustentou que o calçado com a parte superior de couro de porco deveria ser excluído do âmbito do inquérito, devido a alegadas diferenças de qualidade e de preço e à alegada inexistência de produção comunitária com esse tipo de parte superior.
- (35) No entanto, não foi possível proceder a uma distinção clara entre o calçado importado em couro de porco e a produção comunitária, uma vez que apresentam as mesmas características físicas e técnicas de base e se destinam à mesma utilização. Além disso, os canais de comercialização revelaram-se, geralmente, os mesmos, o que se reflecte também no facto de os consumidores não terem uma percepção diferente do calçado em couro de porco. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(v) Calçado de tecnologia patenteada

- (36) Uma parte interessada alegou que determinado calçado de tecnologia patenteada deveria ser excluído do âmbito do inquérito, ou seja, tecnologia que consiste num calcanhar especial para amortecer os choques, uma sola intermédia almofadada e uma tecnologia especial que aumenta a flexibilidade deste tipo de calçado.
- (37) Contudo, ao comparar este tipo de calçado com o produto em causa, não foi possível traçar uma fronteira clara relativamente às características físicas e técnicas de base e às utilizações deste tipo de calçado e do produto em causa. Embora se reconheça que a tecnologia patenteada pode contribuir para aumentar o conforto, não altera substancialmente, por si só, as características inerentes de calçado para uso corrente. Acresce que o facto de determinada tecnologia ser patenteada não constitui, enquanto tal, justificação para a sua exclusão da definição do produto. Onde, mesmo reconhecendo que este produto pode ter características especiais, continua a concorrer com a produção comunitária do produto objecto de inquérito. Por conseguinte, a alegação foi rejeitada.

(vi) Calçado para desporto que não STAF

- (38) Determinadas partes interessadas alegaram que todos os tipos de calçado para desporto — portanto, não só STAF e o calçado para desporto na acepção da Nota de subposições 1 do Capítulo 64 da Nomenclatura Combinada — deveriam ser excluídos do processo. Estas alegações fundam-se nos mesmos argumentos formulados para a exclusão do STAF e a alegada escassez de determinado calçado não STAF no mercado comunitário, caso estes tipos de calçado não fossem excluídos. A última alegação não foi fundamentada com elementos de prova concretos. Assim, não foi submetida nenhuma informação nova imperiosa para alterar a conclusão do considerando 27 do regulamento provisório em relação aos restantes tipos de calçado não STAF. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

1.4. Conclusão

- (39) Consequentemente, confirmam-se definitivamente as conclusões provisórias, com as alterações expendidas no ponto B 1.1 supra. Para efeitos do presente processo e em conformidade com a prática habitual da Comunidade, entende-se, por conseguinte, que todos os tipos do produto em causa devem ser considerados um único produto.

2. Produto similar

- (40) Uma vez que não foram recebidas observações sobre o produto similar, confirmam-se o teor e as conclusões provisórias.
- (41) Tendo em conta o que precede, conclui-se definitivamente que, em conformidade com o n.º 4 do artigo 1.º do regulamento de base, o produto em causa e todos os tipos correspondentes de calçado com a parte superior de couro natural produzidos e vendidos no país análogo — o Brasil —, bem como os produzidos e vendidos pela indústria comunitária no mercado da Comunidade, são similares.

C. AMOSTRAGEM

1. Amostras de produtores-exportadores da RPC e do Vietname

- (42) Algumas partes interessadas argumentaram que as amostras não eram representativas, dada a exclusão do STAF e do calçado para criança.
- (43) Como referido no considerando 61 do regulamento provisório, a exclusão dos produtos de STAF não influenciou significativamente a representatividade das amostras. Em relação ao calçado para criança, o argumento não procede, atendendo à decisão de manter este tipo de calçado no âmbito do inquérito.
- (44) Foram formuladas observações sobre as percentagens de amostra, tal como estabelecidas no contexto das medidas provisórias. Estas observações foram tidas em conta. Incluído o calçado para criança, estabeleceu-se que as empresas seleccionadas para as amostras representavam, respectivamente, mais de 12% e mais de 15% das quantidades do produto em causa exportadas para a Comunidade por produtores-exportadores chineses e vietnamitas que colaboraram no inquérito. Por conseguinte, a amostra é claramente representativa. Remete-se também para os argumentos expostos no considerando 56 infra.

- (45) Foi igualmente alegado que a selecção das amostras não era consentânea com o Acordo *Anti-Dumping* («AAD») da OMC, dado que alguns dos maiores exportadores foram seleccionados em detrimento de empresas com vendas inferiores ou inexistentes na CE, mas com vendas relativamente grandes no mercado interno.
- (46) Tal como exposto no considerando 60 do regulamento provisório, o método aplicado visava assegurar que as amostras fossem o mais representativas possível e incluir, no volume mais representativo das exportações sobre o qual poderia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível, algumas empresas com vendas representativas nos mercados internos. Assim, possibilitar-se-ia o cálculo do valor normal nesta base, caso os produtores-exportadores incluídos na amostra preenchessem os critérios para beneficiar do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado («TEM»). A selecção das amostras não infringe as regras da OMC, nem o artigo 17.º do regulamento de base, nos termos do qual uma amostragem tem de ser estatisticamente válida ou com base no volume mais representativo da produção, vendas ou exportações sobre o qual possa razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. Por conseguinte, as regras supramencionadas autorizam o recurso às vendas, no mercado interno e/ou de exportação, como critério de selecção.
- (47) Mais ainda, recorde-se que, tal como expandido nos considerandos 57 e 58 do regulamento provisório, as autoridades dos países em causa concordaram inteiramente com as amostras seleccionadas.
- (48) Algumas partes interessadas alegaram também que era junto das autoridades de Hong—Kong e Taiwan que deveria ter sido solicitado o acordo sobre a composição da amostra relativa à RPC, dado que os produtores chineses são em larga medida propriedade de accionistas locais. Por conseguinte, haveria partes em Taiwan e Hong-Kong alegadamente interessadas no processo.
- (49) Este argumento teve de ser rejeitado. É prática habitual da Comunidade procurar um acordo com as autoridades do país de exportação e/ou as associações de produtores nos processos *anti-dumping* em que se aplicam técnicas de amostragem, em conformidade com o disposto no n.º 2 do artigo 17.º do regulamento de base. Além disso, no caso vertente, as autoridades centrais dos países em causa mantinham contactos estreitos com as associações de produtores dos países. Os países de exportação no processo em curso são a RPC e o Vietname. Por conseguinte, foi solicitado e obtido o acordo destas autoridades sobre a composição das amostras.
- (50) Um produtor-exportador vietnamita não incluído na amostra reiterou a sua observação de que, tendo preenchido devidamente um questionário *anti-dumping*, deveria ter beneficiado de um exame individual. Não obstante, o facto de uma parte não incluída na amostra responder a um questionário *anti-dumping* não resulta automaticamente num exame individual. Com efeito, tal como explicado no considerando 64 do regulamento provisório, devido à dimensão sem precedentes das amostras, a Comissão concluiu que o exame individual de mais produtores-exportadores teria sido uma sobrecarga desnecessária e teria impedido a conclusão do inquérito em tempo útil.
- (51) Por último, certos intervenientes alegaram que a selecção das vendas representativas no mercado interno para efeitos de amostra era inadequada, porquanto nenhum dos exportadores preencheu os critérios para beneficiar de TEM. Contudo, este argumento

foi considerado improcedente, já que a decisão sobre o TEM é tomada após a selecção da amostra.

- (52) A alegação foi, por isso, rejeitada e, na ausência de outras observações sobre a questão, concluiu-se que as amostras eram representativas.

2. Amostra de produtores comunitários

- (53) Várias partes interessadas alegaram uma infracção ao artigo 17.º do regulamento de base, sustentando que a amostra de produtores comunitários não era representativa. A alegação baseia-se no facto de apenas terem sido seleccionadas para a amostra dez empresas, as quais representam somente 10% do volume de produção total dos autores da denúncia e só uma percentagem reduzida da produção comunitária total — ou seja, menos de 5% —, dado que os autores da denúncia, neste caso, representam ligeiramente mais de 40% da produção comunitária total. Mais alegam que determinadas tendências observadas nos produtores comunitários incluídos na amostra não são semelhantes às observadas no conjunto dos autores da denúncia, pelo que a amostra não seria representativa.
- (54) Uma associação de importadores sustentou igualmente que a amostra de produtores comunitários não é estatisticamente válida, donde, só uma percentagem desprezável de produtores comunitários foi sujeita a visitas de verificação.
- (55) A este respeito, recorde-se que o artigo 17.º do regulamento de base prevê que o inquérito se pode limitar a amostras que sejam ou estatisticamente válidas ou que constituam o volume mais representativo da produção, vendas ou exportações sobre o qual possa razoavelmente incidir o inquérito.
- (56) Decorre claramente da formulação desta disposição que não há qualquer indicação ou limiar quantitativos sobre o nível que constitui o volume representativo. A única indicação é que esse volume seja limitado a uma base sobre a qual possa razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível.
- (57) Por força das circunstâncias específicas deste processo, ou seja, a grande fragmentação da indústria comunitária, é inevitável que as empresas da amostra abranjam uma parte relativamente pequena da produção comunitária total. Como expandido no considerando 65 do regulamento provisório, a Comissão procedeu à selecção, sobretudo, com base no volume de produção, mas levou igualmente em conta a repartição geográfica dos produtores, de forma a garantir a representatividade da amostra neste aspecto. O número de empresas seleccionadas teve, no entanto, de ser restringido à base sobre a qual poderia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível — no caso vertente, dez empresas. De qualquer forma, atendendo à elevada fragmentação da indústria e dado que os maiores produtores foram seleccionados para a amostra, o aumento do número de empresas não teria tido um impacto significativo na percentagem da amostra em comparação com a produção comunitária total. Neste contexto, note-se também que, contrariamente à alegação apresentada por algumas partes, não existe, como decorre da formulação do n.º 1 do artigo 17.º do regulamento de base, qualquer obrigação jurídica de incluir na amostra pequenas e médias empresas, tal como definidas na legislação comunitária pertinente.

- (58) Conforme explicado supra, a amostra seleccionada deve ser estatisticamente válida ou ter por base um volume representativo. Uma vez que, neste caso, se optou pelo segundo método, foi rejeitada a alegação de que a amostra não é estatisticamente válida. Do mesmo modo, o facto de, alegadamente, algumas tendências observadas nos produtores comunitários incluídos na amostra não serem semelhantes às observadas no conjunto dos autores da denúncia e o facto de apenas uma pequena parte dos produtores comunitários ter sido sujeita a visitas de verificação não constituem argumentos juridicamente procedentes para questionar a validade da amostra.
- (59) Pelos motivos expendidos, as alegações apresentadas pelas várias partes interessadas foram rejeitadas e a validade jurídica da amostra é assim confirmada, porquanto a amostra é representativa e foi seleccionada na plena observância do disposto no artigo 17.º do regulamento de base.

D. DUMPING

1. Tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado («TEM»)

1.1. Observação geral

- (60) Determinadas partes interessadas alegaram que a Comissão não divulgara individualmente aos exportadores chineses e vietnamitas não incluídos na amostra os motivos pelos quais considerava que não poderiam beneficiar do TEM. Segundo o alegado, que reiteraram após a divulgação final, a Comissão é obrigada a proceder a avaliações individuais dos pedidos de TEM apresentados, independentemente de o exportador ser ou não incluído na amostra. Os interessados consideraram que o método aplicado priva as empresas não incluídas na amostra do seu direito a uma avaliação individual e constitui uma violação do disposto no n.º 7, alíneas b) e c), do artigo 2.º do regulamento de base.
- (61) No entanto, considera-se que a disposição vigente em matéria de amostragem (artigo 17.º do regulamento de base) abarca totalmente a situação das empresas que solicitaram um TEM. Com efeito, quer se trate de países com economia de mercado ou de economias em transição, os exportadores, pela natureza do próprio exercício de amostragem, não beneficiam da avaliação individual e as conclusões retiradas em relação à amostra são-lhes extensivas. O artigo 17.º do regulamento de base prevê um método geral — ou seja, o recurso a uma amostra representativa — para dar resposta a situações em que o exame individual já não é possível devido ao elevado número de empresas envolvidas. Não há razão para o método de amostragem não poder ser igualmente aplicado à situação em que, entre o elevado número de empresas envolvidas, se contem muitas empresas que solicitaram um TEM/TI. Como em qualquer outro caso de amostragem, foi estabelecida uma média ponderada de todas as empresas incluídas na amostra, independentemente do método aplicado para o cálculo do *dumping* em relação a cada empresa, em resultado da avaliação de TEM/TI. Assim, o TEM/TI não deve obstar à aplicação de técnicas de amostragem normais. A razão de ser fundamental da amostragem é, tanto quanto possível, equilibrar as necessidades administrativas, de modo a permitir uma avaliação do caso em tempo útil e dentro de prazos impreteríveis, com uma análise individualizada. Por último, recorde-se que o número de pedidos de TEM neste processo foi tão considerável que um exame

individual dos pedidos — como por vezes se realiza em outros casos — se revelou impossível do ponto de vista administrativo. Por conseguinte, considerou-se razoável aplicar igualmente às empresas não incluídas na amostra a margem média ponderada resultante de todas as empresas incluídas na amostra, sem distinção entre aquelas que beneficiaram do TEM/TI ou não. Foi também alegado que a fiabilidade no cálculo do *dumping* era insuficiente, porque se tinha recorrido à amostragem de pedidos de TEM. Esta alegação tem de ser rejeitada. Em primeiro lugar, não houve qualquer amostragem dos pedidos de TEM, mas uma amostragem dos produtores-exportadores. Em segundo lugar, as disposições sobre amostragem são concebidas de forma a assegurar uma determinação suficientemente fiável da existência ou não de *dumping* em caso de um grande número de produtores-exportadores. Em terceiro lugar, nos casos em que os produtores-exportadores tenham também apresentado pedidos de TEM, não há motivo para concluir que a utilização de uma técnica de amostragem habitualmente aplicada redundaria numa determinação com fiabilidade insuficiente. Com efeito, vai contra o próprio conceito de amostragem o argumento de que, devido ao facto de os exportadores (não incluídos na amostra) deverem ser classificados como beneficiando ou não de TEM, uma amostra desta população não seria, por si só, representativa. Como em qualquer outro inquérito *anti-dumping*, a situação de cada exportador nunca é idêntica. Podem existir importantes diferenças entre produtores e recorrer-se, não obstante, à amostragem. Em quarto lugar, a classificação de uma empresa como não beneficiando de TEM significa tão-só que o valor normal não pôde ser determinado com base nos dados da própria empresa, pelo que é necessário recorrer a uma alternativa viável. No entanto, o recurso a alternativas viáveis tem de ocorrer também em outras áreas importantes da determinação do *dumping* — ver, por exemplo, os n.ºs 1 e 6 do artigo 2.º do regulamento de base. Em quinto lugar, a representatividade da amostra é ainda mais acentuada pelo facto de os próprios governos dos países de exportação terem proposto a esmagadora maioria das empresas escolhidas para a amostra. Por outras palavras, eles próprios consideraram que estas amostras eram representativas da totalidade dos respectivos produtores-exportadores.

- (62) Alguns produtores-exportadores da RPC e do Vietname argumentaram ainda que a Comissão efectuou avaliações individuais de TEM em processos anteriores com elevado número de produtores-exportadores envolvidos. Nestes casos — por exemplo, dos «filamentos de poliéster para vestuário» (Regulamento (CE) n.º 1487/2005 do Conselho, de 12 de Setembro de 2005)⁷ —, foram realizadas avaliações individuais de TEM, embora, para efeitos de avaliação do *dumping*, tenham sido utilizadas técnicas de amostragem nos termos do artigo 17.º do regulamento de base.
- (63) Contudo, a esse respeito, recorde-se que no processo supramencionado o exame individual dos pedidos de TEM ainda era exequível, já o mesmo não se podendo dizer do presente inquérito. Além disso, note-se que, no caso supramencionado, em conformidade com as normas sobre amostragem, as empresas não seleccionadas para a amostra, mas às quais foi concedido o TEM, beneficiaram da margem média ponderada das empresas da amostra às quais foi concedido o TEM, ou seja, não foi estabelecida para elas uma margem individual, mas foi-lhes concedida a margem média ponderada estabelecida para as empresas beneficiárias de TEM.

⁷ JO L 240 de 16.9.2005, p. 1.

- (64) Em casos anteriores de recurso à amostragem e em que os exportadores que colaboraram no inquérito solicitaram o TEM, o número de intervenientes ainda permitia um exame individual de cada pedido. Atendendo ao número sem precedentes de pedidos de TEM recebidos, não foi possível examinar individualmente cada um deles. Outros exportadores, tanto incluídos na amostra como não, reiteraram a posição de que lhes deveria ter sido concedido o TEM. Em apoio das suas alegações, alguns apresentaram os respectivos estatutos, para demonstrar que a sua situação não diferia da da Golden Step, a única empresa à qual foi concedido o TEM.
- (65) A este respeito, note-se que no presente processo foram aplicadas as disposições em matéria de amostragem do artigo 17.º do regulamento de base. Os contributos posteriores de produtores-exportadores não incluídos na amostra não foram examinados, uma vez que, de acordo com o n.º 3 do artigo 17.º do regulamento de base, os exames seriam demasiado morosos e impediriam a conclusão do inquérito num prazo razoável. Já as alegações posteriores de empresas incluídas na amostra são tratadas nos parágrafos pertinentes seguintes, que abordam questões específicas relacionadas com cada um dos dois países em causa no presente processo.
- (66) Alguns dos produtores-exportadores sustentaram que a Comissão não efectuou a determinação relativa ao TEM no prazo de três meses a contar do início do inquérito, tal como previsto no n.º 7, alínea c), último parágrafo, do artigo 2.º do regulamento de base.
- (67) Embora a avaliação dos pedidos de TEM tenha sido realizada mais de três meses após o início do inquérito, o estatuto relativamente ao TEM de cada produtor-exportador da amostra foi-lhes divulgado individualmente e as partes tiveram oportunidade de exercer plenamente os seus direitos de defesa. As partes certamente não sofrem efeitos negativos por qualquer determinação do TEM realizada antes da instituição de medidas provisórias.
- (68) Alguns dos produtores-exportadores que já haviam solicitado exames individuais reiteraram o seu pedido. No entanto, pelo motivo exposto no considerando 64 do regulamento provisório, não pôde ser concedido nenhum exame individual aos produtores-exportadores da RPC ou do Vietname.
- (69) Consequentemente, conforme explanado nos considerandos 53 a 63 do regulamento provisório, atendendo ao grande número de produtores-exportadores da RPC e do Vietname que colaboraram no inquérito, foi utilizada uma amostra representativa para estabelecer o direito aplicável aos exportadores que colaboraram no inquérito, mas não foram seleccionados para a amostra, como acontece em todos os processos *anti-dumping*.
- 1.2. Determinação do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado relativamente aos produtores-exportadores da RPC**
- (70) Na sequência da instituição das medidas provisórias, os 12 produtores-exportadores chineses seleccionados para a amostra e sujeitos a visitas de verificação alegaram que lhes deveria ter sido concedido o TEM, tendo reiterado os argumentos anteriormente avançados.

- (71) Uma destas 12 empresas, a saber, a Golden Step («GS»), após a divulgação provisória, invocou também uma alteração substancial após o exame do seu pedido de TEM e apresentou elementos de prova. Recorde-se que o pedido de TEM da GS fora rejeitado, porque não cumpria o critério 1 do n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base. A rejeição fundou-se, em particular, na existência de uma obrigação de exportação, por força da qual a GS não era livre de determinar as suas quantidades para venda sem uma interferência significativa do Estado. Todavia, após a divulgação das conclusões relativas ao TEM, a GS apresentou, no prazo obrigatório para formular observações sobre a divulgação, elementos de prova que demonstram, de facto e de direito, que não está sujeita a uma obrigação de exportação.
- (72) Dando a devida consideração à alteração de circunstâncias no caso da GS e ao facto de o indeferimento do TEM se ter baseado no incumprimento pela empresa do critério 1, decidiu-se rever a decisão inicial e conceder à GS o TEM.
- (73) Alguns produtores abrangidos pelo indeferimento do TEM argumentaram que a referência às restrições das vendas nos estatutos não motivou a recusa do TEM em outros processos *anti-dumping*. Em primeiro lugar, importa notar que a análise relativa ao TEM é feita caso a caso, com base nos factos apresentados, e não existe qualquer alegada contradição com outras análises de TEM recentes num enquadramento factual comparável. Muito pelo contrário: no caso aludido, o produtor-exportador apresentou dentro dos prazos uma versão alterada dos seus estatutos que não previa restrições das vendas e demonstrou não estar, de facto, sujeito a elas.
- (74) Outras partes interessadas sustentaram que a decisão de não conceder o TEM aos exportadores de calçado chineses infringia as normas da OMC, nomeadamente porque as exportações originárias da China já não estão sujeitas a um monopólio estatal, tal como exigido pela segunda disposição adicional relativa ao artigo VI, n.º 1, do anexo 1 do GATT 1994 como condição para as partes contratantes se desviarem da determinação do valor normal com base nos dados sobre o valor normal provenientes dos países de exportação.
- (75) Quando a disposição adicional supracitada foi introduzida, considerava-se que a RPC, entre outros países, detinha efectivamente um monopólio do Estado sobre as exportações. Desde então, levaram-se em consideração as reformas económicas na China, que motivaram um tratamento diferente da China nos processos de defesa comercial. Actualmente, a secção 15 do Protocolo de Adesão da China à OMC contém disposições específicas sobre o tratamento a dar às exportações chinesas em processos de defesa comercial. As disposições que aí figuram permitem de facto aos membros da OMC utilizar um «método que não se baseie numa comparação estrita com os preços ou custos no mercado interno da China (...) se os produtores sujeitos a inquérito não forem capazes de demonstrar claramente que as condições de economia de mercado prevalecem na indústria que produz o produto similar no que respeita ao fabrico, produção e venda desse produto».
- (76) No caso das outras 11 empresas incluídas na amostra, note-se que não foram apresentados dentro dos prazos motivos novos que justificassem alterar a decisão de não lhes conceder o TEM.
- (77) Neste contexto, sublinhe-se em particular que a apresentação, depois da divulgação final, de estatutos alterados, em que já não se prevêem restrições das vendas, por dois

produtores-exportadores chineses incluídos na amostra foi demasiado tardia para poder ser levada em consideração, porquanto, nessa altura, não restava tempo suficiente para a verificação em conformidade com o n.º 1 do artigo 16.º do regulamento de base. De qualquer forma, não foi apenas devido às restrições das vendas (critério 1) que as empresas não cumpriram os requisitos para beneficiarem do TEM.

- (78) Nos considerandos 69 a 77 do regulamento provisório, a Comissão já respondeu às demais observações destas empresas. Consequentemente, confirmam-se os dados apurados e a conclusão deles constantes e mantém-se a decisão de recusar o TEM às 11 empresas.

1.3. Determinação do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado relativamente aos produtores-exportadores do Vietname

- (79) Na sequência da instituição das medidas provisórias, sete produtores-exportadores vietnamitas seleccionados para a amostra alegaram que lhes deveria ter sido concedido o TEM, tendo reiterado os argumentos anteriormente avançados sem facultarem novos elementos de prova em quantidade suficiente. Nos considerandos 78 a 90 do regulamento provisório, a Comissão já respondeu a essas observações. Consequentemente, confirmam-se as conclusões constantes dos referidos considerandos e mantém-se a decisão de recusar o TEM às oito empresas.

- (80) Dois produtores-exportadores vietnamitas incluídos na amostra alegaram que lhes deveria ter sido concedido o TEM, uma vez que se lhes aplicavam os motivos invocados para o conceder à GS. No seu entender, o TEM foi-lhes indeferido devido i) às restrições das vendas previstas na licença comercial e nos estatutos e ii) à existência de um contrato entre uma empresa coligada e uma empresa detida a 100% pelo Estado. As empresas sustentaram que estas circunstâncias eram válidas também para o produtor-exportador chinês GS, pelo que a determinação relativa às empresas vietnamitas em causa deveria ter sido idêntica à da GS.

- (81) Importa notar que, de acordo com as explicações apresentadas nos considerandos 78 a 90 do regulamento provisório, o TEM não foi concedido às duas empresas vietnamitas porque não cumpriam os critérios 1, 2 e 3 do n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base. A este respeito, note-se que estas duas empresas são titulares de licenças de investimento que impõem restrições quantitativas das vendas. Estas restrições não foram suprimidas durante ou após o PI. Além disso, tal como expandido no considerando 89 do regulamento provisório, as duas empresas não apresentaram os formulários de pedido de TEM para um dos seus produtores coligados no Vietname. Por conseguinte, não foi possível estabelecer se, no conjunto, esse grupo de empresas preenche as condições para beneficiar do TEM. O facto de esta empresa coligada ter um contrato de transformação com uma empresa detida pelo Estado não foi utilizado na determinação do MET, dado que a Comissão não estava em condições de chegar a conclusões sobre um formulário de pedido de TEM que não foi apresentado. Por conseguinte, conclui-se que a situação efectiva destes dois produtores-exportadores não tem quaisquer similitudes com a da GS, pelo que os argumentos aduzidos tiveram de ser rejeitados.

2. Tratamento individual («TI»)

2.1. Tratamento individual relativamente aos produtores-exportadores da RPC

- (82) Na sequência da instituição de medidas provisórias, alguns dos produtores-exportadores chineses seleccionados para a amostra alegaram que lhes deveria ter sido concedido TI, reiterando os argumentos anteriormente avançados sem facultarem em tempo útil novos elementos de prova. Neste contexto, importa notar em particular que a apresentação de estatutos alterados, nos quais já não se prevêm restrições das vendas, por dois produtores-exportadores chineses incluídos na amostra ocorreu já depois da divulgação final. A apresentação foi demasiado tardia para poder ser devidamente verificada em conformidade com o n.º 1 do artigo 16.º do regulamento de base.
- (83) Consequentemente, por motivos já enunciados no considerando 94 do regulamento provisório, estas alegações tiveram de ser rejeitadas.
- (84) Outros produtores-exportadores chineses alegaram que o indeferimento do TI aos produtores-exportadores chineses constituía uma violação da Secção 15 do Protocolo de Adesão da China à OMC e do n.º 10 do artigo 6.º do AAD.
- (85) Esta alegação teve de ser rejeitada. Em primeiro lugar, o ADD não é directamente aplicável na Comunidade. Em segundo lugar, o n.º 10 do artigo 6.º do AAD apenas prevê a regra geral de serem atribuídas margens individuais aos exportadores. Contudo, quando se aplicam condições que não de economia de mercado, a legislação da OMC prevê igualmente excepções à regra geral, por exemplo, através da segunda disposição adicional relativa ao artigo VI, n.º 1, do anexo 1 do GATT 1994. A situação dos exportadores chineses é, de facto, abordada de forma mais específica no Protocolo de Adesão da China à OMC. Contudo, da secção 15 deste Protocolo não decorre qualquer obrigação de atribuir margens individuais a produtores-exportadores.
- (86) Partindo das mesmas considerações, certas partes interessadas alegaram que o n.º 5 do artigo 9.º do regulamento de base, no qual se prevêm as regras em matéria de tratamento individual, é contrário à legislação da OMC.
- (87) Esta alegação teve de ser rejeitada não só porque as regras da OMC não são de aplicação directa na Comunidade, mas também porque não excluem o método em duas fases de i) TEM e ii) TI.
- (88) Quatro exportadores chineses reiteraram as suas alegações sobre o exame individual, tal como referido no considerando 7 do regulamento provisório. Arguiu-se que, se era possível sujeitar a inquérito uma amostra de 12 empresas chinesas, deveria ser praticável sujeitar a inquérito outras quatro.
- (89) Contudo, pelos motivos já enunciados no considerando 64 do regulamento provisório, estas alegações tiveram de ser rejeitadas.
- (90) Outro produtor-exportador avançou com o pedido de TI após a instituição de medidas provisórias. O produtor tinha entrado em actividade após o termo do PI inicial. Pelo mesmo motivo já referido, não podia ser efectuada uma avaliação individual sobre os fundamentos da alegação desta empresa. Além disso, apurou-se que os seus estatutos

continham uma obrigação de exportação. Acresce que beneficiou de incentivos fiscais subordinados ao facto de as suas exportações excederem uma determinada percentagem do total das suas vendas. Nestas circunstâncias, de qualquer forma, não teria sido possível conceder TI a esta empresa.

2.2. Tratamento individual relativamente aos produtores-exportadores do Vietname

- (91) Na sequência da instituição de medidas provisórias, seis produtores-exportadores vietnamitas seleccionados para a amostra alegaram que lhes devia ter sido concedido tratamento individual.
- (92) As empresas às quais foi indeferido o TI com base no n.º 5, alínea a), do artigo 9.º do regulamento de base limitaram-se a reiterar a alegação de que as quantidades das suas exportações são livremente determinadas. Recorde-se que as quantidades das suas exportações foram fixadas nas respectivas licenças de investimento, não podendo, portanto, ser consideradas como livremente determinadas pelas empresas, uma vez que qualquer desvio ao rácio estipulado na sua licença de investimento exigiria a alteração prévia desta e, para o efeito, seria necessária a aprovação das autoridades. Embora os exportadores em questão tenham alegado que o rácio é livremente determinado pela empresa com base em considerações económicas, considera-se que não há motivo para estipular um rácio de exportação numa licença de investimento, proibindo assim explicitamente a empresa de vender uma parte da sua produção no mercado interno. Nestas circunstâncias, a empresa em causa já não é livre de decidir se, em dado momento, prefere vender no mercado interno um volume superior à quantidade autorizada pela respectiva licença, uma vez que está sujeita a acordo prévio das autoridades.
- (93) Uma das empresas às quais foi indeferido o TI com base no n.º 5, alínea c), do artigo 9.º do regulamento de base alegou que a decisão da Comissão para rejeitar a concessão de TI não foi devidamente fundamentada. Contudo, esta empresa é detida a 100% pelo Estado, pelo que a maioria das acções não pertence a particulares, mas ao Estado, que também nomeia os gestores. Além disso, apurou-se que esta empresa está coligada com uma empresa que não cumpre as condições para beneficiar de TEM ou TI. Dado que, se fossem aplicadas taxas do direito diferentes a estas duas empresas coligadas, existiria um risco de evasão às medidas e atenta a prática habitual de examinar se um grupo de empresas coligadas cumpre, no seu conjunto, as condições para beneficiar de TEM ou TI, não foi possível determinar se o grupo, no seu conjunto, preenche todas as condições para efeitos de tratamento individual.
- (94) Nestas circunstâncias, confirmam-se as conclusões apresentadas no considerando 97 do regulamento provisório.
- (95) As duas últimas empresas não forneceram quaisquer novos elementos de prova.
- (96) Em consequência, pelo mesmo motivo exposto no considerando 97 do regulamento provisório, entendeu-se que devia ser mantida a decisão de recusar o TI às oito empresas vietnamitas.
- (97) Quanto aos pedidos de TI apresentados por produtores-exportadores não incluídos na amostra, remete-se para o parágrafo pertinente supra.

3. Valor normal

3.1. Determinação do valor normal para os produtores-exportadores aos quais foi concedido o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado

- (98) A determinação do valor normal para o único produtor-exportador ao qual foi concedido o TEM deve basear-se nos dados que apresentou sobre as vendas no mercado interno e os custos de produção. Os dados foram verificados quando da visita às instalações da empresa em causa.
- (99) Relativamente à determinação do valor normal, a Comissão estabeleceu primeiro que o produtor-exportador em questão não efectuou quaisquer vendas no mercado interno durante o período de inquérito. Por conseguinte, o valor normal não pôde ser estabelecido com base nos preços do produtor-exportador no mercado interno, tal como previsto no n.º 1, primeiro parágrafo, do artigo 2.º do regulamento de base. Logo, teve de ser aplicado outro método.
- (100) Para o efeito, verificou-se se os preços de outros vendedores ou produtores na RPC podiam ser utilizados nos termos do n.º 1, segundo parágrafo, do artigo 2.º do regulamento de base. No entanto, o TEM não foi concedido a nenhum outro produtor-exportador da RPC. Por conseguinte, não se pôde recorrer aos preços no mercado interno desses produtores-exportadores.
- (101) Dada a impossibilidade de utilizar os preços no mercado interno para estabelecer o valor normal, teve de ser calculado um valor normal calculado com base nos custos do produtor em questão. Consequentemente, em conformidade com o n.º 3 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal foi calculado adicionando aos custos de produção do modelo de calçado exportado, ajustados sempre que necessário, uma percentagem razoável para ter em conta os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais e uma margem de lucro razoável.
- (102) Uma vez que o produtor-exportador que beneficia do TEM não efectuou quaisquer vendas no mercado interno e que o TEM não foi concedido a mais nenhum produtor-exportador chinês, os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais e o lucro tiveram de ser determinados por meio de qualquer outro método razoável nos termos do n.º 6, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base.
- (103) Consequentemente, a Comissão recorreu aos encargos de venda, às despesas administrativas e a outros encargos gerais e à margem de lucro dos produtores-exportadores chineses que obtiveram recentemente o TEM em outros inquéritos e que realizaram vendas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais, tal como estatuído no n.º 2 do artigo 2.º do regulamento de base.
- (104) Os encargos de venda, das despesas administrativas e de outros encargos gerais e as margens de lucro médias apurados nestes inquéritos foram adicionados ao custo de fabrico suportado pelo produtor-exportador em questão relativamente aos modelos exportados.

3.2. Determinação do valor normal estabelecido no país análogo

- (105) Algumas partes interessadas argumentaram que a escolha do Brasil como país análogo, alegadamente pelo único ou principal motivo da representatividade das vendas no mercado interno deste país em comparação com outros países análogos sugeridos em alternativa, não era adequada.
- (106) Em primeiro lugar, importa sublinhar que a representatividade das vendas no mercado interno não foi o único motivo para a escolha do Brasil. Recorde-se que outros factores, como a concorrência no mercado brasileiro, a diferença nos custos das estruturas de produção, incluindo o acesso a matérias-primas, e os conhecimentos especializados dos produtores brasileiros, foram analisados nos considerandos (109) a (123) do regulamento provisório e levaram à mesma conclusão. Aliás, a escolha do Brasil afigurou-se ainda mais adequada devido à decisão de excluir o STAF da definição do produto, porquanto, ao contrário de outros países propostos pelas partes supracitadas, as empresas brasileiras quase não produzem STAF. Quanto a outros factores invocados pelas partes interessadas, tais como as evoluções socioeconómicas e culturais ou os custos de mão-de-obra, não foram considerados procedentes para determinar se o Brasil é um país análogo adequado. Além disso, em termos de desenvolvimento económico, o Brasil não é muito diferente de outros países análogos propostos, como a Tailândia e a Indonésia. Por conseguinte, a escolha do Brasil não foi considerada desrazoável.
- (107) Acresce que, embora o simples facto de as vendas no mercado interno do país análogo se situarem abaixo do nível mínimo de 5% não significar necessariamente que esse país seria uma escolha inadequada, um valor inferior a 2% para as vendas no mercado interno no caso das empresas tailandesas e indonésias propostas por algumas partes interessadas, constitui, não obstante, uma indicação de que esses mercados são menos representativos do que o brasileiro.
- (108) Ademais, o nível das vendas no mercado interno, conquanto não tenha sido o único motivo para escolher o Brasil, foi contudo especialmente relevante neste caso específico, atendendo à grande diversidade de tipos diferentes de calçado que são produzidos nos países em causa e que necessitam de ser comparados com o calçado produzido no país análogo que mais se assemelha ao calçado produzido nos países em causa.
- (109) Algumas partes interessadas alegaram que a utilização pela Comissão de números de controlo do produto («NCP») estreitamente comparáveis para proceder à sua determinação preliminar não fornece uma comparação rigorosa e equitativa dos preços de exportação com os valores normais. Note-se que, como é óbvio, não foi possível encontrar correspondência no Brasil para todos os NCP vendidos pelos países de exportação. Nestas circunstâncias, considera-se que a abordagem mais razoável é recorrer aos NCP que mais se assemelham para efectuar uma comparação equitativa. Além disso, foram feitos ajustamentos (por exemplo, em relação ao calçado para criança, à qualidade do couro) para atender a diferenças materiais nas características entre o calçado exportado pelos países de exportação e os modelos mais semelhantes vendidos no Brasil. Estas características ou não estavam contempladas pelo sistema de NCP à data recuada da sua criação ou não foram totalmente incorporadas nos dados disponíveis apresentados pelas partes interessadas.

- (110) Mais se recorda que o total das vendas de calçado de couro realizadas pelos produtores brasileiros que colaboraram no inquérito era superior ao total das vendas dos produtores dispostos a cooperar nos outros países análogos propostos — Indonésia, Índia e Tailândia. Por conseguinte, considerou-se provável que a gama de produtos fabricados pelas empresas brasileiras fosse mais vasta do que a de produtos fabricados nos outros países considerados. Assim, estimou-se que seria maior a probabilidade de encontrar tipos de calçado brasileiro comparáveis com os tipos chineses ou vietnamitas.
- (111) Com efeito, as seis empresas tailandesas, as duas empresas indonésias e a empresa indiana comunicaram um total de vendas (isto é, no mercado interno e para exportação) inferior a oito milhões de pares (ou seja, menos de 5% das exportações em causa), enquanto as oito empresas brasileiras que colaboraram no inquérito comunicaram um total de vendas superior a 40 milhões de pares, dos quais mais de 18 milhões de pares pelas três únicas empresas cujos dados foram utilizados. Nestas circunstâncias, é evidente que a probabilidade de encontrar modelos produzidos pelas empresas brasileiras passíveis de comparação com os modelos vendidos pelos países em causa é mais elevada do que no caso das empresas tailandesas, indianas ou indonésias.
- (112) Uma parte interessada argumentou que a gama da produção brasileira não é tão vasta e diversificada como a produção dos países em causa. No entanto, atendendo ao exposto, afigura-se razoável partir do princípio de que é vasta e diversificada a gama de produtos das empresas brasileiras que forneceram a informação necessária e cujas vendas (no mercado interno e para exportação) se apurou serem entre 6 a 13 vezes superiores às comunicadas pelas empresas indiana, indonésias e tailandesas.
- (113) As partes interessadas referiram ainda uma alegada contradição entre o considerando 108 do regulamento provisório, referindo que se afigura «que o Brasil seria a escolha mais adequada, dado que a representatividade das vendas dos produtores-exportadores brasileiros efectuadas no mercado interno permite evitar a aplicação de um valor normal calculado, bem como, provavelmente, numerosos ajustamentos», e o considerando 123 do regulamento provisório, no qual se conclui que a diferença na qualidade do couro utilizado pelas empresas seleccionadas para a amostra e pelos produtores brasileiros «não é uma razão para rejeitar o Brasil como país análogo adequado, pois é possível efectuar um ajustamento a nível das características físicas de modo a ter em conta a diferença de qualidade do couro».
- (114) No entanto, não há qualquer contradição, dado que o considerando 108 do regulamento provisório apenas refere que a escolha do Brasil é mais adequada porque requer menos ajustamentos do que outros potenciais países análogos. Além disso, é óbvio que na fase inicial do inquérito não é possível saber exactamente quais serão os ajustamentos que virão a ser necessários para proceder a uma comparação apropriada. Do mesmo modo, possivelmente, esses ajustamentos também teriam sido necessários se fosse outro o país análogo escolhido. No entanto, atendendo à representatividade insuficiente das vendas no mercado interno dos outros países propostos e atendendo também à gama provavelmente restrita da sua produção, é razoável partir-se do princípio de que o respectivo valor normal teria de ser calculado e de que seriam necessários mais ajustamentos para tornar os modelos tailandeses, indonésios ou indianos comparáveis com os produzidos nos países em causa do que no caso dos preços de venda no mercado interno brasileiro.

- (115) Quanto ao desenvolvimento económico e ao rendimento *per capita*, embora sejam normalmente considerados irrelevantes, recorde-se, tal como referido no considerando 115 do regulamento provisório, que em termos de rendimento nacional bruto *per capita*, que é o principal critério de classificação das economias utilizado pelo Banco Mundial, o Brasil está classificado na mesma categoria que a RPC, a Tailândia e a Indonésia. Além disso, os custos da mão-de-obra relativos aos produtores-exportadores incluídos na amostra da RPC ou do Vietname não eram de molde a justificar um ajustamento quando comparados com as condições de produtores brasileiros incluídos na amostra. Note-se também que as diferenças nominais nos custos entre o país análogo e os países de exportação em causa não são, como tal, relevantes. Com efeito, dado que, em geral, os custos e os preços não são considerados uma base viável para determinar o valor normal em países abrangidos pelo n.º 7 do artigo 2.º do regulamento de base, essa comparação frustra na prática o intuito de recorrer aos métodos previstos no n.º 7, alínea a), do artigo 2.º do regulamento de base.
- (116) Algumas partes interessadas sustentaram que o Brasil não é um país análogo adequado devido às alegadas subvenções concedidas aos produtores de calçado do norte do país. De acordo com estes intervenientes, as subvenções visavam atrair a produção de calçado para as regiões setentrionais do Brasil, afectando assim a competitividade do mercado.
- (117) Em primeiro lugar, assinale-se que este argumento não foi fundamentado com quaisquer elementos de prova.
- (118) Além disso, as empresas seleccionadas para efeitos de determinação do valor normal não estavam implantadas nas regiões setentrionais, mas no Sul, pelo que não poderiam ter sido afectadas pelas alegadas subvenções.
- (119) Por último, se estas intervenções estatais ocorreram nos termos descritos pelos exportadores, tal mecanismo só impediria outras empresas de instalar uma fábrica na mesma área, mas não de vender os respectivos produtos em determinadas partes do mercado brasileiro. O mercado do calçado não é certamente local ou regional, mas sim nacional e até mundial. Logo, o facto de uma empresa eventualmente beneficiar de subvenções para instalar uma fábrica numa área remota não impede a concorrência, sobretudo num mercado com 7000 produtores. Mesmo que os custos tivessem acabado por ser afectados pelas alegadas subvenções do Estado, estas teriam gerado, muito provavelmente, um efeito de baixa sobre os preços de venda, o que tenderia a reduzir o valor normal e, portanto, quaisquer margens de *dumping*.
- (120) Além disso, atentos os motivos previstos no considerando 109 do regulamento provisório, em particular a existência de mais de 7000 produtores no Brasil, a concorrência no mercado brasileiro não foi considerada inadequada, donde não se justificava rejeitar o Brasil como país análogo.
- (121) Com base no exposto e uma vez que não foram aduzidos mais elementos de prova à alegação, esta foi, portanto, rejeitada.
- (122) Por conseguinte, concluiu-se que o Brasil era um país análogo adequado para estabelecer o valor normal, tal como já se concluíra no considerando 124 do regulamento provisório.

3.3. Preço de exportação

- (123) Na ausência de quaisquer observações das partes interessadas, confirma-se o método apresentado nos considerandos 128 a 130 do regulamento provisório.
- (124) Algumas partes interessadas sustentaram que, ao calcular a margem de *dumping* à escala nacional, as conclusões não se deveriam ter baseado nos preços de exportação de empresas incluídas nas amostras, mas sim no volume de exportações à escala nacional (por exemplo, os dados do Eurostat).
- (125) Esta alegação teve de ser rejeitada. Recorde-se que no presente processo foram aplicadas as disposições em matéria de amostragem previstas no artigo 17.º do regulamento de base. Por conseguinte, apenas foram utilizados os preços de exportação das empresas incluídas na amostra. Em relação às empresas que não cumpriram os critérios para beneficiar de TEM/TI, foi calculada uma margem de *dumping* média ponderada. Além disso, tal como expandido no considerando 135 do regulamento provisório, esta margem de *dumping* média ponderada aplica-se às empresas não incluídas na amostra que colaboraram no inquérito, em conformidade com o n.º 6 do artigo 9.º do regulamento de base. Acresce que, como a cooperação foi elevada, aplicou-se também a mesma margem de *dumping* a todos os demais produtores-exportadores chineses.

3.4. Comparação

- (126) Algumas partes interessadas alegaram que nem todos os pormenores pertinentes para proceder à comparação dos preços de exportação haviam sido divulgados. Em particular, não foram quantificados os ajustamentos efectuados aos valores normais determinados com base nos dados brasileiros, de acordo com aqueles intervenientes.
- (127) Tendo devidamente considerado as observações recebidas e consultado os arquivos, entendeu-se adequado introduzir uma correcção nos ajustamentos feitos aos custos do couro, tal como abordados no considerando 132 do regulamento provisório. Apurou-se que os produtores nos países de exportação, sobretudo da China, vendiam calçado de couro de qualidade superior ao vendido pelos produtores brasileiros no respectivo mercado interno. A diferença de qualidade no calçado devia-se essencialmente à qualidade superior do couro utilizado. A diferença de qualidade reflectia-se igualmente no preço de compra do couro utilizado: o couro do calçado exportado da China e do Vietname era mais caro do que o utilizado no Brasil para fabricar sapatos vendidos no mercado interno. Para este efeito, o valor dos *inputs* de couro dos produtores do país análogo foram comparados com os valores correspondentes dos *inputs* de couro utilizados pelos produtores chineses e vietnamitas incluídos na amostra. Apurou-se que a maioria do couro utilizado pelos produtores chineses e vietnamitas foi importada de países com economia de mercado. Por conseguinte, para determinar o ajustamento, recorreu-se a uma média que incluiu os preços do mercado mundial. Foi feito um cálculo separado para os dois países de exportação. A diferença de valor dos *inputs* de couro foi multiplicada pela parte do couro no custo total de produção. Os ajustamentos posteriores em alta relativamente ao valor normal ascendiam a 21,6% (RPC) e 16,4% (Vietname).
- (128) Algumas partes interessadas argumentaram que não era adequado fazer ajustamentos em relação à qualidade do couro quando se apurou que o custo de produção nos países

de exportação sofria uma distorção devido ao facto de apenas um dos exportadores desses países ter beneficiado de TEM.

- (129) Esta alegação teve de ser rejeitada. É verdade que não foi concedido o TEM também porque se verificou uma influência estatal com efeitos sobre os custos/preços. No entanto, como já foi assinalado, apurou-se que o couro tinha sido importado de países com economia de mercado.
- (130) Algumas partes interessadas sustentaram que a Comissão não divulgou os valores exactos que serviram de base ao cálculo do ajustamento, nem os motivos que exigiram a revisão do ajustamento relativo ao couro após a determinação provisória.
- (131) Contudo, foi explicada supra a revisão do ajustamento relativo ao couro. Mais ainda, a Comissão divulgou a todas as empresas interessadas no presente processo os pormenores necessários subjacentes a todos os factos e considerações essenciais com base nos quais tencionava recomendar a instituição de medidas definitivas.
- (132) Algumas partes interessadas alegaram que não deveria ter sido aplicado nenhum ajustamento dos custos de investigação e desenvolvimento («I&D») ao valor normal, porque os produtores chineses e vietnamitas despendiam montantes similares em I&D.
- (133) Contudo, verificou-se que os custos de I&D suportados pelos produtores incluídos na amostra dos países em causa se reportavam a I&D sobre a produção, enquanto os custos brasileiros em I&D abrangiam a concepção e amostras de novos modelos de calçado, ou seja, um tipo de I&D diferente, pelo que se considera necessário manter este ajustamento.
- (134) Uma outra parte interessada alegou igualmente que deveria ter sido efectuado um ajustamento para ter em conta o facto de o lucro realizado com vendas a fabricantes de equipamento de origem («OEM» — *Original Equipment Manufacturer*) ser inferior ao lucro proveniente de outras vendas.
- (135) No entanto, esta alegação não foi corroborada pelas conclusões do inquérito nas empresas brasileiras em que essa diferença não existia. Mais ainda, qualquer diferença entre as vendas a OEM e as vendas com marca própria já é tida em conta no ajustamento feito para prever a disparidade nos custos de I&D. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.
- (136) Note-se ainda que foi necessário proceder a um ajustamento no que respeita ao calçado para criança. Nenhum dos produtores brasileiros fabricou calçado para criança. Pode-se observar, por exemplo através dos dados do Eurostat relativos às importações, que o calçado para criança é em geral mais barato do que o calçado para adulto. Esta disparidade é imputável ao tamanho menor dos sapatos de criança, sendo, portanto, necessária menos matéria-prima para a sua produção. Consequentemente, aplicou-se um ajustamento com base nas diferenças de preço proporcionais entre o calçado para adulto e criança vendido pela indústria comunitária. O ajustamento corresponde a 33,2% do valor normal.
- (137) Algumas partes interessadas sustentaram que este ajustamento não foi cabalmente explicado. Além disso, foi afirmado que o único factor justificativo da diferença de preço é a diferença de tamanho e, logo, a quantidade de matérias-primas utilizadas.

Este pressuposto é erróneo, segundo as partes interessadas em apreço. A este respeito, note-se que o ajustamento efectuado em relação ao calçado para criança foi inteiramente divulgado às partes e foi exposto supra. Além disso, as partes que consideraram erróneo o referido ajustamento não forneceram em alternativa um método melhor susceptível de ser utilizado e de garantir a comparação equitativa entre os preços de exportação e os valores normais.

- (138) Na ausência de outras observações, confirmam-se as conclusões dos considerandos 131 a 133 do regulamento provisório.
- (139) Algumas partes interessadas alegaram que o sistema de NCP não possibilitava uma comparação equitativa. Em particular, as partes sustentaram que o regime utilizado era demasiado lato e não se baseava em características físicas específicas do produto. De acordo com estas partes, configurava-se assim uma violação do artigo 2.4 do AAD. Arguiu-se ainda que os ajustamentos gerais (relativos à qualidade do couro) não compensavam suficientemente esta alegada falha.
- (140) Tais argumentos tiveram de ser rejeitados. Com efeito, o artigo 2.4 do AAD, assim como o n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base, prevê uma comparação equitativa. No entanto, estas disposições não prevêm quaisquer aspectos de pormenor sobre a concepção dos NCP. Recorde-se que o recurso aos NCP, que subdividem o produto em tipos/modelos de acordo com determinadas características ou especificações técnicas, é uma prática de longa data da CE para facilitar a comparabilidade entre o produto em causa e o produto similar. No caso vertente, foram levados em consideração cinco elementos, a saber, o estilo de calçado, o tipo de consumidor, o tipo de calçado, o material da sola exterior e o forro. Estes elementos reflectem suficientemente as características essenciais do produto em causa. Importa ainda notar que nem o regulamento de base nem o AAD impõem a obrigação jurídica de utilizar quaisquer NCP em inquéritos *anti-dumping*. No presente caso, em consonância com o princípio da comparação equitativa, foi utilizado sistematicamente um único sistema de NCP para classificar modelos do produto em causa fabricados e vendidos pelos produtores na Comunidade, nos países de exportação e no país análogo, a fim de comparar os preços comunitários, os preços de exportação e os valores normais numa base equitativa.
- (141) Mais ainda, apurou-se que a questão da qualidade do couro, que não estava abrangida pelo sistema de NCP, afectava de facto os preços do produto em causa e a respectiva comparabilidade. Normalmente, o couro representa 50% ou mais do custo total de produção de um sapato de couro. Consoante o tipo, a qualidade e a quantidade de couro utilizado, o custo deste pode variar consideravelmente, mas verificou-se que as diferenças de preço eram repercutidas em conformidade nos preços de venda. Para efeitos da comparação do valor normal com os preços de exportação e para calcular a subcotação/subcotação do preço-objectivo, procedeu-se, em consonância com o n.º 10, alínea a), do artigo 2.º do regulamento de base, a um ajustamento adequado para atender às diferenças nas características físicas.
- (142) Outras partes interessadas observaram enormes diferenças de preço entre determinados NCP, que, na sua óptica, indicavam uma falha no sistema de NCP.
- (143) As diferenças de preço poderiam dever-se a várias circunstâncias, como flutuações do mercado, pressão de preços específica em caso de excesso de oferta, etc., e intenção de

realizar *dumping*, etc. De qualquer forma, o que importa relativamente à aplicação do sistema de NCP é a sua aplicação sistemática a todas as partes interessadas no processo. As diferenças de preço podem ser justificadas por um conjunto de factores, como as tendências da moda e a psicologia do mercado, que não põem necessariamente em causa a comparabilidade dos produtos dentro de um mesmo NCP. Ainda mais relevante, as partes interessadas não conseguiram identificar qualquer método melhor e, ainda assim, prático para facilitar a comparabilidade. Tal como já foi salientado, quaisquer diferenças de preço devidas a diferenças na qualidade do couro foram tidas em consideração mediante os ajustamentos adequados. Por conseguinte, a alegação teve de ser rejeitada.

- (144) Outras partes interessadas argumentaram que, dada a decisão de excluir o STAF da definição do produto em causa, aquele tipo de calçado deveria ter sido objecto de identificação à parte pelo sistema de NCP.
- (145) Quando, no processo vertente, foi sentida a necessidade de excluir o STAF da definição do produto em causa, foi aplicado a todos os produtores-exportadores um método razoável e coerente para excluir as respectivas vendas de STAF do âmbito do inquérito. A intenção de excluir o STAF da definição do produto em causa foi comunicada a todas as partes interessadas muito antes de ocorrer a divulgação provisória. Nenhum produtor-exportador apresentou, nem após a comunicação, nem após a divulgação das conclusões provisórias, dados revistos que permitissem uma melhor identificação das respectivas vendas de STAF nas suas listas de transacções. Nestas circunstâncias, considera-se razoável e adequado o método de NCP utilizado para excluir as vendas de STAF.

3.5. Margens de dumping

3.5.1. Método geral

- (146) Algumas partes interessadas alegaram que não distinguir as empresas que colaboraram no inquérito daquelas que não colaboraram premeia a não colaboração. No entanto, tal como explicado no considerando 139 do regulamento provisório, o nível de colaboração foi elevado e, conseqüentemente, em coerência com a prática habitual, considerou-se adequado estabelecer a margem de *dumping* para os produtores-exportadores que não colaboraram no inquérito ao nível da margem de *dumping* média ponderada estabelecida para os produtores-exportadores dos países em causa que colaboraram e foram incluídos na amostra. Na ausência de observações, confirma-se o método geral aplicado para estabelecer as margens de *dumping*, tal como descritas nos considerandos 134 a 143 do regulamento provisório.

3.5.2. Margens de dumping

a) República Popular da China

- A margem de *dumping* para a GS, expressa em percentagem do preço de importação CIF - fronteira comunitária, é de 9,7%.
- A margem de *dumping* definitiva à escala nacional, expressa em percentagem do preço de importação CIF - fronteira comunitária, é de 28,9%.

b) Vietname

- A margem de *dumping* definitiva à escala nacional, expressa em percentagem do preço de importação CIF - fronteira comunitária, é de 70,1%.

E. PREJUÍZO

1. Generalidades

- (147) Uma vez que na fase provisória, e atendendo às conclusões definitivas precedentes sobre a definição do produto, todos os valores relativos ao STAF foram excluídos dos dados analisados a seguir. Na sequência do pedido de determinados produtores-exportadores, confirma-se que essa exclusão foi igualmente aplicada às importações originárias dos países em causa, às originárias de outros países terceiros e aos dados relativos à indústria comunitária.
- (148) No entanto, atendendo à conclusão definitiva supra de que o calçado para criança deveria ser incluído na definição do produto em causa, a análise definitiva do prejuízo foi realizada para a totalidade do produto em causa, ou seja, incluindo o calçado para criança.

2. Produção comunitária

- (149) Uma associação de importadores reiterou a sua alegação de que se os autores da denúncia, em relação aos quais alegam que se limitam a montar na Comunidade componentes de calçado provenientes de fontes extracomunitárias, são considerados produtores comunitários, então, os importadores que mantiveram as actividades de concepção, marca, I&D, gestão e retalho na Comunidade deviam igualmente ser considerados produtores comunitários.
- (150) Esta alegação já foi abordada no considerando 148 do regulamento provisório, onde se concluía que só as empresas que exerçam actividades de fabrico/produção na Comunidade podem obter o estatuto de produtores comunitários. Os produtos transaccionados pelos importadores são produzidos na China e no Vietname, entre outros, e a sua origem não pode ser qualificada como comunitária, além de que estão sujeitos a direitos de importação, pelo que esses operadores na Comunidade não podem ser considerados produtores comunitários.
- (151) Na ausência de informações novas, confirmam-se aquelas conclusões e conclui-se definitivamente que os produtores referidos no considerando 146 do regulamento provisório constituem a produção comunitária total na acepção do n.º 1 do artigo 4.º do regulamento de base.

3. Definição da indústria comunitária

- (152) A definição de indústria comunitária foi questionada por vários produtores exportadores, importadores e uma associação de importadores pelo facto de as empresas não incluídas na amostra não terem colaborado no inquérito, por exemplo, respondendo ao questionário de amostragem, pelo que a exigência jurídica relativa à representatividade da denúncia não foi observada ao longo do inquérito. Por estes motivos, alegaram que os 814 autores da denúncia não podiam, do ponto de vista legal, constituir a indústria comunitária.

- (153) Foram também referidos vários regulamentos do Conselho, nos quais os produtores autores da denúncia que não prestaram uma colaboração adequada foram excluídos da definição da indústria comunitária.
- (154) A este respeito, importa notar que, nos termos do n.º 1 do artigo 4.º do regulamento de base, a expressão «indústria comunitária» deve ser interpretada como referindo-se aos produtores comunitários cuja produção conjunta do produto similar constitua uma parte importante, tal como definida no n.º 4 do artigo 5.º O n.º 4 do artigo 5.º apresenta uma definição desta parte importante, ou seja, os produtores que apoiem expressamente a denúncia devem representar pelo menos 25% da produção comunitária total e mais de 50% da produção total do produto similar produzido pela parte da indústria comunitária que manifestou o seu apoio ou a sua oposição à denúncia.
- (155) Neste caso específico, os produtores comunitários autores de denúncia representavam mais de 40% da produção comunitária e, segundo as exigências legais supramencionadas, considera-se que constituem a indústria comunitária. Além disso, nenhum produtor se opôs à denúncia.
- (156) É correcto afirmar que, na prática habitual das instituições, se exclui da definição da indústria comunitária os produtores comunitários autores da denúncia que não colaboraram de forma satisfatória no inquérito e que os limiares referidos acima devem ser respeitados também à data de adopção das medidas.
- (157) No entanto, no caso vertente, nenhum dos 814 produtores comunitários colaborou de forma insatisfatória no inquérito. De facto, e como se expunha claramente no aviso de início, os questionários foram enviados apenas aos produtores comunitários incluídos na amostra e todos responderam. Por conseguinte, se os produtores autores da denúncia não incluídos na amostra não responderam ao questionário dirigido aos produtores incluídos na amostra, a explicação reside no simples facto de que não lhes foi solicitado que o fizessem.
- (158) Decorre da própria natureza da amostragem que os questionários completos relativos ao prejuízo apenas sejam enviados aos produtores comunitários autores da denúncia incluídos na amostra e, segundo o disposto no n.º 2 do artigo 6.º do regulamento de base, apenas as partes que receberam o questionário lhe devem responder. As alegações formuladas por várias partes interessadas foram rejeitadas com base nos elementos precedentes e confirmam-se as conclusões expostas no considerando 152 do regulamento provisório: considera-se que os 814 produtores comunitários autores da denúncia constituem a indústria comunitária, na acepção do n.º 1 do artigo 4.º e do n.º 4 do artigo 5.º do regulamento de base, sendo a seguir designados como «a indústria comunitária».

4. Consumo comunitário

- (159) Um exportador questionou o nível do consumo comunitário, com base no facto de se afigurar mais baixo na Europa do que nos países em desenvolvimento. Contudo, desprovida de fundamentação, esta alegação foi rejeitada. Na ausência de outras alegações, confirma-se o método aplicado no cálculo do consumo comunitário.

- (160) O consumo comunitário aparente, incluindo o calçado para criança, evoluiu da seguinte forma:

	2001	2002	2003	2004	PI
Consumo (milhares de pares)	718 186	646 843	669 686	699 604	714 158
<i>Índice: 2001=100</i>	100	90	93	97	99

Fonte: Eurostat, informações constantes da denúncia.

- (161) Esta evolução é comparável com o consumo estabelecido na fase provisória, ou seja, excluindo o calçado para criança.

5. Importações provenientes dos países em causa

5.1. Avaliação cumulativa dos efeitos das importações em causa objecto de *dumping*

- (162) O quadro seguinte apresenta os volumes das importações, as partes de mercado e os preços unitários médios de ambos os países em causa, individualmente considerados, incluindo o calçado para a criança:

Volume e partes de mercado das importações

	2001	2002	2003	2004	PI
RPC (milhares de pares)	15 571	14 616	25 810	30 662	63 044
<i>Índice: 2001=100</i>	100	94	166	197	405
Partes de mercado	2,2%	2,3%	3,9%	4,4%	8,8%
Vietname (000 pares)	51 414	59 898	83 334	103 177	102 604
<i>Índice: 2001=100</i>	100	117	162	201	200
Partes de mercado	7,2%	9,3%	12,4%	14,7%	14,4%

Preços médios

	2001	2002	2003	2004	PI
RPC €/par	11,6	11,3	8,6	7,3	7,2
<i>Índice: 2001=100</i>	100	97	74	63	62
Vietname €/par	11,9	11,2	9,9	9,3	9,2
<i>Índice: 2001=100</i>	100	94	83	78	78

- (163) Determinadas partes interessadas alegaram que não se justificava a avaliação cumulativa. Esta alegação baseia-se no facto de diferirem as tendências do volume e preços das importações entre a China e o Vietname. Além disso, foi sustentado que o Vietname é um dos países mais pobres do mundo, beneficiando do Sistema de Preferências Generalizadas (SPG), pelo que não deveria ser cumulado com a China para efeitos da avaliação do prejuízo.

- (164) A primeira alegação já fora formulada antes e devidamente analisada no regulamento provisório. Mais especificamente sobre as tendências de importação em termos de volume e preços, o quadro apresentado no considerando 160 do regulamento provisório indicava claramente que elas seguiam padrões semelhantes. Note-se também que a inclusão do calçado para criança não altera essas tendências. De qualquer forma, e a juntar a essas tendências das importações, o regulamento provisório minudenciava os vários motivos que justificavam a avaliação cumulativa à luz das condições de concorrência entre o produto importado e o produto similar comunitário — por exemplo, o facto de os produtos importados terem características de base similares, serem permutáveis do ponto de vista dos consumidores e distribuídos pelos mesmos canais de distribuição.
- (165) No que respeita ao Vietname, nenhuma disposição do regulamento de base impede que um dos países simultaneamente objecto de inquéritos *anti-dumping* seja avaliado cumulativamente devido à sua situação económica geral. Mais concretamente, uma tal interpretação não seria consentânea com o objectivo das disposições relativas à cumulação, que incidem sobre as importações de vária proveniência para determinar se concorrem entre si e com o produto similar comunitário. Por outras palavras, as características dos produtos transaccionados são relevantes, mas não a situação do país de onde provêm as importações. A situação do país de exportação tem de ser abordada em conformidade com as disposições do artigo 15.º do AAD e do regulamento de base, mas não no contexto da avaliação cumulativa. Por conseguinte, a alegação foi rejeitada.
- (166) Uma associação de importadores alegou igualmente que a cumulação não se justificava pelo facto de a mistura de produtos dos dois países em causa ser diferente. A este respeito, considera-se que, embora possam existir certas diferenças entre os dois países na mistura de produtos, se verifica ainda uma sobreposição significativa, entendendo-se assim que, em geral, o produto em causa originário da China e o do Vietname concorrem geralmente um contra o outro. Remete-se também para as conclusões apresentadas supra de que todos os tipos do produto em causa devem ser considerados como um único produto para efeitos do presente processo e de que todos os tipos de calçado de couro produzidos e vendidos pela indústria comunitária são similares aos exportados dos países em causa para a Comunidade. Por conseguinte, o argumento foi rejeitado.
- (167) Com base nas conclusões provisórias expostas nos considerandos 156 a 162 do regulamento provisório e no que precede, conclui-se definitivamente que todas as condições para a cumulação previstas no n.º 4 do artigo 3.º do regulamento de base são cumpridas e que, em conformidade, o efeito das importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa deve ser avaliado em conjunto com vista à análise do prejuízo.

5.2. Volume, parte de mercado e evolução dos preços das importações em causa objecto de *dumping*

a) Volume e preços

- (168) O quadro seguinte apresenta a evolução do volume das importações e das partes de mercado do produto em causa originário dos países em causa, incluindo o calçado para criança:

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

Fonte: Eurostat

(169) As tendências e os valores absolutos são comparáveis com os analisados na fase provisória: o volume de importações aumentou para mais de o dobro e a parte de mercado cresceu significativamente de 9,3% em 2001 para 23,2% durante o PI. Importa notar que existe uma sobreposição considerável entre 2004 e o PI (Abril de 2004 a Março de 2005), pelo que o quadro supra revela uma aceleração das importações durante o primeiro trimestre de 2005. Como se pode ver no quadro supra, este aspecto deve-se em particular ao crescimento das importações originárias da China.

(170) Os preços das importações, incluindo o calçado para criança, decresceram quase 30% durante o período considerado, um dado semelhante ao observado na fase provisória.

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

Fonte: Eurostat

(171) Determinados importadores alegaram que o decréscimo dos preços das importações se explica por alterações na mistura de produtos. No entanto, não foi apresentada fundamentação e este aspecto também não foi confirmado pelo inquérito. Por conseguinte, a alegação foi rejeitada.

b) Observações das partes interessadas

(172) Determinadas partes interessadas alegaram uma violação do n.º 2 do artigo 3.º do regulamento de base, porque a Comissão não realizou um exame objectivo do volume e dos preços das importações objecto de *dumping*. Justificaram a sua alegação com o facto de, no exame das tendências de importação, não terem sido levados em consideração factores externos, como a supressão dos contingentes de importação, a evolução da taxa de câmbio, alegadas alterações na mistura do produto e a evolução da moda.

(173) Especificamente sobre a supressão do contingente, esta alegação já fora analisada no considerando 165 do regulamento provisório. Reconhece-se que a supressão dos contingentes tinha agravado, até certo ponto, as tendências de importação. No entanto, este factor deve ser considerado também à luz do seguinte — apenas um dos dois países em causa se ressentiu directamente desta limitação quantitativa, mas as importações originárias do Vietname também acompanharam as tendências de aumento; nem todos os tipos de produtos abrangidos pelo presente inquérito estavam sujeitos a contingentes; e, por último, a liberalização total das importações ocorreu a

partir de 1 de Janeiro de 2005, pelo que o PI (Abril de 2004 a Março de 2005) só em parte foi afectado.

- (174) Em termos mais genéricos, o n.º 3 do artigo 3.º do regulamento de base prevê que na análise do prejuízo se verifique especificamente se houve um aumento significativo do volume das importações objecto de *dumping*, se houve uma subcotação importante dos preços ou se as importações objecto de *dumping* tiveram como efeito depreciar significativamente os preços ou impedir aumentos de preços que, de outro modo, teriam ocorrido.
- (175) Nesta base, afigura-se que a *sedes materiae* das alegações supramencionadas é o nexo de causalidade. Mais ainda, não existem quaisquer exigências jurídicas explícitas previstas no n.º 3 do artigo 3.º do regulamento de base no sentido de que devem ser apresentados elementos de prova positivos sobre os motivos para o aumento do volume de importações objecto de *dumping* e para a diminuição dos preços correspondentes. Por conseguinte, foi rejeitada a alegação de que, no exame das importações objecto de *dumping*, devem ser tidos em conta factores externos.

5.3. Subcotação

- (176) Foram recebidas várias observações atinentes aos cálculos da subcotação, que foram analisadas em pormenor e, sempre que pertinente, em função de elementos de prova factuais, foram introduzidas as necessárias alterações aos cálculos.
- (177) Recorde-se que, na fase provisória, foram efectuados ajustamentos do preço de importação para traduzir os custos estimados suportados pelos importadores da Comunidade, tais como a concepção, a selecção de matérias-primas, etc., que de outro modo não seriam tidos em conta no preço de importação. Vários importadores solicitaram este ajustamento. Na fase provisória, efectuou-se um ajustamento estimado de 15%.
- (178) Contudo, a associação que representa a indústria comunitária contestou o ajustamento em causa, mais concretamente, o nível do ajustamento efectuado. Embora admitindo que determinados custos são, de facto, suportados pelos importadores, a associação contestou o facto de que todos os importadores os suportem efectivamente. Mais ainda, alegaram que o nível do ajustamento efectuado poderia ser justificado no caso de importadores de STAF (que suportam despesas elevadas de I&D), mas, atendendo a que este calçado foi excluído do processo, o nível do ajustamento deveria ser revisto em baixa.
- (179) Esta alegação foi cuidadosamente examinada e foram retiradas as seguintes conclusões. Em primeiro lugar, no que concerne ao ajustamento em si mesmo, foi solicitado por muitos importadores e a indústria comunitária não manifestou a sua oposição de princípio.
- (180) Quanto ao nível do ajustamento, importa notar que, embora muitos importadores tenham de facto solicitado tal ajustamento, apenas um, que também foi sujeito a uma visita de verificação, apresentou informação pormenorizada a esse respeito. Os restantes importadores do produto em causa não estavam em condições de fundamentar a alegação de que o respectivo nível de custos com I&D atingia o nível do ajustamento efectuado na fase provisória. Importa notar que a maioria das

transacções de alguns importadores sujeitos a visitas de verificação envolvia calçado do tipo STAF. Uma vez que o STAF está agora definitivamente excluído da definição do produto, em última análise, os valores que apresentaram não eram relevantes para efeitos do ajustamento.

- (181) Na fase definitiva, na ausência de alegações fundamentadas da esmagadora maioria dos importadores (independentemente de terem ou não sido sujeitos a visitas de verificação), o nível do ajustamento foi revisto em baixa e estimado com base nos únicos dados fundamentados fornecidos durante o inquérito.
- (182) Com base no exposto, as margens de subcotação revistas constatadas por país, expressas em percentagem dos preços da indústria comunitária, são as seguintes:

País	Subcotação dos preços
RPC	Em média ponderada, 13,5%
Vietname	Em média ponderada, 15,9%

6. Especificidades do sector do calçado na Comunidade

- (183) No regulamento provisório, facultava-se determinada informação sobre as especificidades do sector do calçado na Comunidade. Várias partes interessadas alegaram que esses dados não deveriam ser levados em consideração — ou porque não são fiáveis ou porque não se referem exclusivamente à situação da indústria comunitária, não tendo assim qualquer base jurídica.
- (184) A este respeito, importa esclarecer que a informação constante dos considerandos 169 a 173 do regulamento provisório foi apresentada apenas a título indicativo, de modo a permitir uma melhor compreensão do sector comunitário do calçado. No entanto, importa notar que as conclusões relativas ao prejuízo se reportam à indústria comunitária, tal como definida supra, e que na análise do prejuízo não se fará qualquer outra referência à informação em causa.

7. Situação da indústria comunitária

7.1. Observações preliminares

- (185) Tal como já referido, a análise do prejuízo na fase definitiva inclui dados relativos ao calçado para criança.
- (186) Conforme aludido no considerando 175 do regulamento provisório, e seguindo a prática habitual, os indicadores de prejuízo foram estabelecidos a nível macroeconómico (com base em dados relativos ao conjunto da indústria comunitária) ou ao nível microeconómico (com base em dados das empresas incluídas na amostra). Para garantir a coerência, os indicadores de prejuízo são estabelecidos exclusivamente a um destes níveis, mas não a ambos.

7.2. Indicadores macroeconómicos

Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade instalada

	2001	2002	2003	2004	PI
Produção (milhares de pares)	266 931	218 498	206 246	189 341	175 764
<i>Índice: 2001=100</i>	100	82	77	71	66

Fonte: informação estabelecida durante o inquérito.

- (187) O volume de produção do conjunto da indústria comunitária diminuiu de 267 milhões de pares, em 2001, para 176 milhões de pares, durante o período de inquérito, o que representa uma redução de 30%.
- (188) Embora uma fábrica esteja teoricamente concebida para atingir um certo nível de produção, esse nível dependerá consideravelmente do número de trabalhadores. Efectivamente, como exposto supra, a maior parte do processo de produção do calçado requer elevada intensidade do factor trabalho. Nestas circunstâncias, a melhor maneira de avaliar a capacidade num número estável de empresas consiste em examinar o seu nível de emprego. Por conseguinte, remete-se para o quadro infra sobre a evolução do emprego.
- (189) Uma vez que o emprego (e, portanto, a capacidade) diminuiu geralmente em consonância com a produção, a utilização da capacidade instalada manteve-se, de forma genérica, inalterada ao longo do período.

Volume de vendas e parte de mercado

	2001	2002	2003	2004	PI
Vendas (milhares de pares)	190 134	150 389	145 087	133 127	126 555
<i>Índice: 2001=100</i>	100	79	76	70	67
Partes de mercado	26,5%	23,2%	21,7%	19,0%	17,7%

Fonte: informação estabelecida durante o inquérito.

- (190) Dado que a produção se processa por encomenda, o volume de vendas da indústria comunitária registou uma tendência de baixa semelhante à da produção. O número de pares vendidos no mercado comunitário decaiu em mais de 60 milhões entre 2001 e o PI, ou seja, em 33%.
- (191) Em termos de partes de mercado, tal corresponde a uma perda de quase nove pontos percentuais. As partes de mercado detidas pela indústria comunitária diminuíram de 26,5% em 2001 para 17,7% durante o PI.

Emprego

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

Fonte: informação estabelecida durante o inquérito.

- (192) O emprego sofreu uma redução drástica ao longo de todo o período considerado. A indústria comunitária perdeu mais de 27 000 postos de trabalho, o que representa uma redução de 33% durante o PI comparativamente com o nível registado em 2001.

Produtividade

	2001	2002	2003	2004	PI
Produtividade	3 150	3 150	3 105	3 072	3 081
<i>Índice 2001=100</i>	100	100	99	98	98

Fonte: informação estabelecida durante o inquérito.

- (193) O cálculo da produtividade foi efectuado dividindo o volume de produção pelo número de trabalhadores da indústria comunitária, tal como indicado nos quadros acima apresentados. Nesta base, a produtividade da indústria comunitária permaneceu relativamente estável durante o período considerado.

Crescimento, amplitude da margem de *dumping*

- (194) Na ausência de informações ou argumentos novos e fundamentados sobre esta questão específica, confirmam-se os considerandos 183 e 184 do regulamento provisório.

Recuperação dos efeitos de anteriores práticas de *dumping* ou de subvenções

- (195) Recorde-se que as medidas *anti-dumping* instituídas sobre as importações de determinado calçado com parte superior de couro natural ou plástico originário da RPC, da Indonésia e da Tailândia foram instituídas em Fevereiro de 1998. Os produtos a que estas medidas se aplicavam coincidiam em parte com os produtos objecto do presente inquérito. Após a publicação de um aviso de caducidade iminente dessas medidas, não foi recebido nenhum pedido de reexame, pelo que as medidas caducaram em Março de 2003. No regulamento provisório, considerou-se que, dado não se ter recebido nenhum pedido de reexame, a indústria comunitária tinha à data recuperado dos efeitos das práticas de *dumping* anteriores.
- (196) No entanto, a indústria comunitária refutou esta assunção, alegando que a ausência de um pedido de reexame não se devia a uma recuperação dos efeitos prejudiciais do *dumping*, mas ao facto de as medidas em vigor não serem suficientemente eficazes. Argumentou que, contrariamente ao enunciado no regulamento provisório, a situação económica da indústria comunitária não poderia recuperar de forma satisfatória porque a eficácia das medidas vigentes nessa altura não era suficiente para eliminar o

prejuízo. Além disso, as importações dos países em causa no presente processo tornaram-se consideráveis no período de 2001 a 2003.

- (197) No entanto, a indústria comunitária não fundamentou o bastante a afirmação de que sofreu prejuízo durante o período de 2001 a 2003 e a alegada ineficácia das medidas anteriores poderia ter sido analisada no reexame intercalar, que não foi solicitado.
- (198) Assim, esta alegação foi rejeitada e confirma-se, portanto, nesta fase definitiva, a conclusão provisória de que a indústria comunitária recuperou dos efeitos de práticas de *dumping* anteriores, ou seja, que até 2003 não sofreu prejuízo importante. No entanto, importa notar que o sofreu a partir de 2004.

7.3. Indicadores microeconómicos

Existências

	2001	2002	2003	2004	PI
Milhares de pares	2 188	2 488	2 603	2 784	2 503
<i>Índice: 2001=100</i>	100	114	119	127	114

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

- (199) Como já referido, considera-se que as existências tiveram pouco impacto na situação da indústria comunitária do calçado para efeitos da determinação do prejuízo, dado que a produção se processa por encomenda. Teoricamente, não são, pois, conservadas existências e as que se conservam resultam unicamente de encomendas efectuadas que ainda não foram entregues e/ou facturadas. Nesta base, o nível de existências começou por aumentar 27% entre 2001 e 2004, diminuindo depois até ao final do PI. Este decréscimo verificado durante o PI deve também ser considerado no contexto da sazonalidade do sector. Efectivamente, é de esperar que o nível de existências seja mais elevado em Dezembro do que no final do primeiro trimestre do ano, ou seja, neste caso, no final do PI.

Preços de venda

	2001	2002	2003	2004	PI
€/par	19,7	19,3	18,5	18,6	18,2
<i>Índice: 2001=100</i>	100	98	94	95	92,5

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

- (200) O preço de venda médio unitário diminuiu de modo constante durante o período considerado. No total, a redução foi de 7,5%. A redução dos preços da indústria comunitária pode parecer limitada, em especial quando comparada com a redução do preço das importações objecto de *dumping* de 30% durante o período considerado. Contudo, deverá ter-se em conta que o calçado é produzido por encomenda, pelo que, geralmente, as novas encomendas só são aceites se o nível de preços permitir, no mínimo, cobrir os custos. Neste contexto, remete-se para o quadro a seguir apresentado, no qual se mostra que, durante o PI, a indústria comunitária não podia reduzir mais os seus preços sem incorrer em prejuízos.

Cash flow, rentabilidade e retorno dos investimentos

	2001	2002	2003	2004	PI
Cash flow (milhares de euros)	13 943	10 756	8 575	10 038	4 722
Índice: 2001=100	100	77	61	72	34
% de lucro relativamente ao volume de negócios líquido	1,6%	1,8%	0,2%	1,8%	0,5%
Retorno dos investimentos	6,1%	7,3%	1,0%	8,2%	2,3%

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

- (201) Os indicadores de retorno acima apresentados confirmam o panorama descrito no considerando 190 do regulamento provisório e revelam um claro agravamento da situação financeira das empresas durante o período considerado. Recorde-se que o agravamento geral da situação foi especialmente acentuado durante o PI e revela uma evolução negativa significativa durante o primeiro trimestre de 2005, ou seja, no último trimestre do PI. Com efeito, o nível de rentabilidade, que já era baixo no início do período considerado, decaiu drasticamente ainda mais.
- (202) Na ausência de informações ou argumentos fundamentados novos sobre esta questão específica, confirmam-se as conclusões estabelecidas nos considerandos 191 a 193 do regulamento provisório.
- (203) O nível de lucros total manteve-se a um nível baixo durante todo o período considerado, pondo em evidência a vulnerabilidade financeira dessas PME. Tal como minudenciado a seguir, o nível de lucros realizados durante o período considerado, e sobretudo durante o período de inquérito, situa-se muito abaixo do nível normal que a indústria poderia alcançar em circunstâncias também normais.

Capacidade de obtenção de capitais

- (204) O inquérito revelou que as necessidades de capital de vários produtores comunitários tinham sido afectadas negativamente pela situação financeira difícil em que se encontravam. Tal é salientado pela evolução do seu nível individual de lucro e, em especial, pela redução do seu *cash flow*. Como já referido, as empresas de dimensão relativamente pequena e média nem sempre estão em condições de fornecer garantias bancárias suficientes e podem ter dificuldade em fazer face a despesas financeiras consideráveis provocadas por uma situação financeira precária.

Investimentos

	2001	2002	2003	2004	PI
Milhares de euros	8 836	11 184	6 522	4 403	4 028
Índice: 2001=100	100	127	74	50	46

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

- (205) A tendência dos investimentos, tal como estabelecida no considerando 194 do regulamento provisório, é confirmada pelas tendências apresentadas no quadro supra. Os investimentos efectuados pelas empresas diminuíram em mais de 50% entre 2001 e o PI. A redução dos investimentos tem de ser considerada tendo em conta o agravamento da situação financeira dos produtores comunitários que constituem a amostra.

Salários

	2001	2002	2003	2004	PI
Salários médios por pessoa (€)	14 602	15 933	18 021	17 610	17 822
Índice: 2001=100	100	109	123	121	122

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

- (206) O quadro apresentado confirma as tendências descritas no considerando 196 do regulamento provisório no que respeita aos salários. Na ausência de novas informações, confirma-se esta descrição.

7.4. Observações das partes interessadas

- (207) Vários produtores-exportadores alegaram que a margem de lucro da indústria comunitária era um indicador fundamental da situação do prejuízo comunitário. Mais concretamente, foi alegado que, na medida em que a margem de lucro aplicada na fase provisória para estabelecer o nível de eliminação do prejuízo (ou seja, 2% — ver considerando 284 do regulamento provisório) estava em consonância com o nível alcançado por algumas empresas incluídas na amostra, esse indicador mostrava que não tinham sofrido prejuízo.
- (208) O argumento já não é pertinente, porquanto, após análise mais aprofundada, tal como explanado no considerando 292, a margem de lucro foi ajustada para 6%, repercutindo assim de forma mais adequada uma margem de lucro alcançável para os produtores comunitários de calçado na ausência de *dumping* prejudicial. Nesta base, a rendibilidade da indústria comunitária diminuiu claramente ao longo do período considerado e declinou para um mínimo de 0,5% durante o PI. Além disso, a análise do prejuízo é realizada a nível da indústria comunitária, ou de uma amostra dela, e não individualmente a nível das empresas incluídas na definição da indústria comunitária.
- (209) Várias partes interessadas argumentaram que os indicadores utilizados na análise do prejuízo não eram fiáveis ou adequados. Alegaram que os indicadores económicos não eram verificados nem fiáveis, dado que — na alegada ausência de colaboração — não se refeririam a uma definição válida da indústria comunitária. Também não consideraram representativos os indicadores microeconómicos, tendo em conta a dimensão reduzida da amostra. Por último, foi feita referência às disparidades nas tendências observadas entre os indicadores de prejuízo estabelecidos a nível macroeconómico e microeconómico.
- (210) Em primeiro lugar, relativamente ao facto de os indicadores macroeconómicos não terem sido verificados, recorde-se que, segundo o regulamento de base, as visitas de verificação são deixadas ao critério da Comissão, pelo que não há qualquer obrigação

legal de as realizar sempre. Com efeito, o artigo 16.º do regulamento de base apenas prevê que, sempre que o considere adequado, a Comissão efectuará visitas de verificação. Por conseguinte, esta alegação foi rejeitada. Mais ainda, estes factores foram comparados, sempre que possível, com as informações gerais prestadas pelas associações nacionais pertinentes do sector do calçado em toda a Comunidade.

- (211) Em segundo lugar, tendo em conta a conclusão precedente relativa à definição da indústria comunitária e à representatividade da amostra, as alegações sobre estes elementos foram igualmente rejeitadas. Acresce que, como já exposto, para garantir a coerência e para efeitos das conclusões definitivas, foi estabelecido apenas um conjunto de indicadores de prejuízo, macroeconómicos ou microeconómicos. Finalmente, note-se que, embora as tendências estabelecidas na fase provisória, tanto a nível macroeconómico como microeconómico, nem sempre apresentassem exactamente a mesma evolução, também não revelavam divergências significativas.
- (212) Por último, as partes interessadas alegaram que nem todos os indicadores de prejuízo indicam prejuízo e que, mais especificamente a nível individual, não é possível estabelecer qualquer prejuízo para as empresas seleccionadas na amostra. As primeiras alegações tiveram de ser rejeitadas pelo facto de, nos termos do regulamento de base, nenhum dos indicadores de prejuízo poder necessariamente dar uma orientação decisiva. Quanto ao facto de a situação individual de determinados produtores não evidenciar prejuízo, sublinhe-se que o argumento não procede, dado que, segundo o n.º 1 do artigo 3.º do regulamento de base, a análise de prejuízo é efectuada a nível da indústria comunitária, ou de uma amostra dela, e não de cada uma das empresas incluídas na definição da indústria comunitária.

8. Conclusões sobre o prejuízo

- (213) Decorre do exposto que se confirma a conclusão provisória de que a indústria comunitária sofreu um prejuízo importante na acepção do n.º 5 do artigo 3.º do regulamento de base.
- (214) Mais especificamente, confirma-se que, na análise dos indicadores macroeconómicos, ou seja, a nível da indústria comunitária no seu conjunto, o prejuízo se concretizou essencialmente pela redução do volume de vendas e das partes de mercado. Dado que o calçado é fabricado por encomenda, registou-se também um impacto negativo directo no nível de produção e de emprego na Comunidade.
- (215) Além disso, confirma-se que, a nível dos elementos microeconómicos, a situação é, em larga medida, de prejuízo. Por exemplo, as empresas incluídas na amostra atingiram o nível mais baixo possível de lucros no decurso de 2003, o que, no entanto, pode ser parcialmente explicado pela sua anterior prática de investimento relativamente acentuada (efeito das amortizações sobre a rentabilidade). No entanto, posteriormente, o seu nível de lucro baixou, apesar de uma diminuição significativa do investimento — com efeito, durante o PI, atingiu o nível mais baixo ao longo do período de inquérito, com excepção de 2003, ou seja, muito longe de qualquer nível aceitável, o que, na ausência de outros factores justificativos, como um investimento intensivo anterior, redundava num prejuízo claro e importante. Do mesmo modo, o *cash flow* registou uma tendência perigosamente depressiva e atingiu o nível mais baixo durante o PI, um nível que apenas pode ser considerado de prejuízo importante. As empresas incluídas na amostra, durante o PI, já não estavam em condições de baixar

ainda mais os preços sem sofrerem prejuízo. No caso das empresas de dimensão relativamente pequena e média, as perdas não podem ser suportadas durante um período prolongado, sob pena de serem obrigadas a encerrar. Globalmente, embora a situação anterior a 2004 da indústria comunitária já pudesse ser qualificada como prejudicial, desde 2004, a indústria sofreu claramente um prejuízo importante.

F. NEXO DE CAUSALIDADE

1. Efeitos das importações objecto de *dumping*

- (216) A parte de mercado da indústria comunitária e dos países em causa, incluindo o calçado para criança, evoluiu da seguinte forma:

	2001	2002	2003	2004	PI
Países em causa	9,3%	11,5%	16,3%	19,1%	23,2%
Indústria comunitária	26,5%	23,2%	21,7%	19,0%	17,7%

- (217) Determinadas partes interessadas contestaram a conclusão da Comissão de que era suficiente a coincidência no tempo entre o aumento da parte de mercado das importações objecto de *dumping* e o decréscimo da parte de mercado da indústria comunitária. Salientaram que, quando as importações originárias da China e do Vietname registaram os maiores aumentos em partes de mercado, a indústria comunitária sofreu reduções menores na sua parte de mercado e vice-versa. Foi igualmente alegado que os países em causa não se apropriaram da parte de mercado dos autores da denúncia, se se atentasse nomeadamente na evolução das partes de mercado de outros países terceiros.
- (218) Uma associação de importadores sustentou também que as importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa não provocaram qualquer prejuízo à indústria comunitária, porquanto o calçado importado não concorre com o calçado produzido na Comunidade.
- (219) Em relação à coincidência no tempo, considera-se que, numa análise do nexo de causalidade, não é necessária uma perfeita correlação entre a evolução das importações objecto de *dumping* e a situação da indústria comunitária. Com efeito, é prática estabelecida e juridicamente reconhecida tomar, como no caso vertente, uma simples coincidência entre o aumento em quantidades significativas de importações objecto de *dumping*, que subcotam os preços da indústria comunitária, e uma situação cada vez mais precária da indústria comunitária como um indicador claro do nexo de causalidade. No caso presente, e tal como explicitamente estabelecido nos considerandos 203 a 209 do regulamento provisório, é inegável que se verificou a referida coincidência no tempo. Acresce que a coincidência entre a deslocação da parte de mercado de 2003 para 2004 até é quase simétrica. Mais ainda, o facto de o aumento da parte de mercado das importações objecto de *dumping* ter sido, ao longo do período considerado, pontualmente superior à perda da parte de mercado da indústria comunitária indica simplesmente que o aumento das importações objecto de *dumping* se processou não só em detrimento da indústria comunitária, mas também de outros intervenientes no mercado comunitário.

- (220) A alegação de que o calçado importado não concorre com o calçado produzido na Comunidade foi também rejeitada com base na conclusão precedente relativa à definição do produto em causa e do produto similar, ou seja, o calçado importado dos países em causa concorre a todos os níveis, isto é, em todas as gamas e todos os tipos, com o calçado produzido e vendido pela indústria comunitária e os seus canais de comercialização são, na globalidade, idênticos. Além disso, o inquérito demonstrou nitidamente que os produtores comunitários e os exportadores competem pelas vendas no mercado da Comunidade.
- (221) Na ausência de mais observações, confirmam-se as conclusões apresentadas no considerando 209 do regulamento provisório: as importações objecto de *dumping* desempenharam um papel determinante no prejuízo importante sofrido pela indústria comunitária.

2. Efeitos de outros factores

2.1. Observações das partes interessadas

- (222) Na sequência da instituição das medidas provisórias, várias partes interessadas alegaram que o prejuízo importante sofrido era provocado por outros factores. Essa partes referiam-se a alegações formuladas anteriormente e devidamente abordadas no regulamento provisório. Mais especificamente, as alegações em questão incidiam sobre os resultados das exportações da indústria comunitária, as importações originárias de outros países terceiros, o efeito da supressão dos contingentes aplicáveis às exportações chinesas, o efeito da flutuação das taxas de câmbio, a deslocalização dos produtores comunitários e a alegada falta de competitividade estrutural da indústria comunitária. No entanto, não foram fornecidos novos elementos de prova, pelo que as principais conclusões expostas no regulamento provisório são esclarecidas/desenvolvidas, sempre que necessário, a seguir.

2.2. Resultados das exportações da indústria comunitária

- (223) Determinadas partes interessadas reiteraram que as dificuldades económicas enfrentadas pela indústria comunitária do calçado se deviam à deterioração dos seus resultados de exportação.
- (224) A este respeito, note-se que qualquer alegada deterioração dos resultados das exportações, a ter existido, não tem impacto sobre a maioria dos indicadores analisados supra, tal como o volume de vendas, as partes de mercado e a descida de preços, uma vez que estes factores foram estabelecidos a nível das vendas na Comunidade. Os valores de produção fornecidos são totais, uma vez que não é possível fazer a distinção entre mercadorias destinadas ao mercado comunitário e extracomunitário. Como o calçado é produzido por encomenda, qualquer decréscimo das venda traduzirá necessariamente uma diminuição semelhante na produção; e, dado que a esmagadora maioria da produção se destina a venda no mercado comunitário, confirma-se a conclusão provisória de que a diminuição da produção se relaciona, em grande parte, com o prejuízo sofrido.
- (225) Na verdade, durante o período considerado, a redução do volume de vendas no mercado comunitário (-34%) corresponde à diminuição da produção durante o mesmo período (-33%).

(226) Por conseguinte, o argumento foi rejeitado e conclui-se definitivamente que os resultados das exportações da indústria comunitária não provocaram um prejuízo importante.

2.3. Importações provenientes de outros países terceiros

(227) As importações provenientes de países terceiros, incluindo o calçado para criança, evoluíram da seguinte forma:

Partes de mercado	2001	2002	2003	2004	PI	Varição 2001/PI (pontos percentuais)
Roménia	5,7%	7,1%	7,5%	7,0%	6,9%	+1,2
Índia	3,6%	4,5%	4,9%	5,9%	5,7%	+2,1
Indonésia	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
Macau	1,2%	1,7%	2,2%	3,2%	2,4%	+1,2
Tailândia	1,0%	1,0%	1,2%	1,3%	1,3%	+0,3
Outros países	9,0%	10,7%	10,9%	12,5%	11,5%	+2,5

Preços médios (€/par)	2001	2002	2003	2004	PI	Varição 2001/PI
Roménia	13,8	14,6	14,8	15,0	14,9	+8%
Índia	11,3	11,3	10,3	10,2	10,2	-10%
Indonésia	11,2	10,4	9,8	8,6	8,7	-23%
Brasil	16,8	15,7	13,5	13,0	12,6	-25%
Macau	12,9	11,5	10,6	10,2	10,5	-18%
Tailândia	14,4	12,9	11,8	11,4	11,2	-22%
Outros países	14,8	14,3	13,6	12,4	12,7	-14%

(228) Importa notar que nenhum dos países incluídos (no total, mais de 150) na linha relativa a outros países do quadro supra era a origem de mais de 2% do total das importações para a Comunidade durante o PI.

(229) Por conseguinte, pode confirmar-se que, individualmente, nenhum dos países elencados supra aumentou significativamente as respectivas partes de mercado durante o período considerado; que o nível absoluto das respectivas partes de mercado se manteve muito inferior ao dos países em causa; e que sua evolução foi diferente. Quanto aos preços, devem ser considerados em função da evolução supradescrita do volume de importações e também do facto de que diminuíram menos quando comparados com os preços dos países em causa, mas, sobretudo em termos absolutos, o seu nível de preços continuou a ser, com uma excepção, em média muito superior ao dos preços das importações objecto de *dumping* durante a totalidade do período considerado.

- (230) Pelas razões acima expostas, conclui-se definitivamente que as importações originárias de outros países terceiros não afectaram de forma significativa a situação da indústria comunitária.

2.4. Flutuações das taxas de câmbio

- (231) Vários produtores-exportadores e importadores reiteraram a alegação de que o prejuízo sofrido pela indústria comunitária havia sido provocado pela apreciação do euro em relação ao dólar norte-americano, o que, por sua vez, havia acarretado diminuições de preços substanciais.
- (232) Não foram apresentados novos elementos de prova, pelo que se remete para os considerandos 220 a 225 do regulamento provisório. Note-se também que, mesmo a aceitar-se que as flutuações cambiais afectaram os preços das importações, só o volume das importações em causa, pela sua magnitude, bastou para causar prejuízo importante à indústria comunitária.

2.5. Supressão dos contingentes

- (233) Não foram avançados novos elementos sobre este aspecto. Contudo, importa notar que, atendendo à aceleração das importações durante o último trimestre do PI, este factor pode ter agravado os efeitos prejudiciais das importações objecto de *dumping*.

2.6. Os autores da denúncia não modernizaram as suas empresas, operam num sector extremamente fragmentado e têm custos laborais elevados

- (234) Não foram avançados novos elementos sobre este aspecto. Importa igualmente notar que as margens de *dumping* são comparativamente elevadas (ou seja, mais elevadas até do que as margens de subcotação). Por outras palavras, as exportações em causa objecto de *dumping* concorrem com a indústria comunitária não a nível de vantagens naturais, mas com base numa prática passível de sanções nos termos das normas internacionais do comércio. Num nível isento de *dumping*, os preços das importações em causa teriam sido muito mais elevados e a indústria comunitária enfrentá-las-ia numa situação concorrencial muito mais forte.

2.7. Deslocalização das unidades de produção das empresas de calçado da CE

- (235) Vários produtores-exportadores e uma associação de importadores alegaram que o efeito da deslocalização de produtores da CE na situação da indústria comunitária não foi suficientemente tido em conta no regulamento provisório.
- (236) Criticaram em particular os valores apresentados no considerando 171 daquele diploma, concernentes ao conjunto do sector comunitário do calçado, porque esses valores incluíam dados relativos a produtores comunitários que deslocalizaram a sua produção. A este respeito, remete-se para o parágrafo supra no qual se confirma que os considerandos 169 a 173 do regulamento provisório revestiam um carácter meramente informativo, donde, sem relevância jurídica no quadro das conclusões definitivas sobre o prejuízo. Por conseguinte, confirma-se também que os produtores que deslocalizaram totalmente a sua produção para fora da Comunidade não estão incluídos na definição da indústria comunitária, pelo que o grau de prejuízo que essas

empresas teriam também provocado à indústria comunitária é analisado em conjugação com o impacto das importações originárias de outros países terceiros.

- (237) Quanto às empresas que deslocalizaram parcialmente a sua produção, isto é, também compradoras de calçado de origem extracomunitária, recorde-se que a análise do prejuízo foi realizada exclusivamente com base nos dados relativos à sua produção própria na Comunidade. Por conseguinte, a medida em que estas aquisições podem igualmente ter causado prejuízo à indústria comunitária deve, do mesmo modo, ser equacionada na análise das importações originárias de outros países terceiros.
- (238) Por último, em relação às empresas que aumentaram ou iniciaram as importações de componentes de calçado (por exemplo, partes superiores) para a Comunidade, não se pode considerar que essas importações tenham afectado negativamente a maioria dos indicadores de prejuízo, tais como a produção, as vendas, a rentabilidade, etc., pelos motivos expostos supra. É verdade, como salientado por algumas partes interessadas, que daí pode ter advindo uma diminuição do emprego na Comunidade, mas a medida deve ser encarada como um acto de auto-defesa de empresas que enfrentam um aumento maciço de importações a preços objecto de *dumping* no mercado comunitário, devendo-se assim mais à existência de *dumping* do que a um prejuízo auto-infligido.

3. Conclusão sobre o nexo de causalidade

- (239) As alegações das partes interessadas foram, portanto, rejeitadas e confirmam-se os factos apurados e as conclusões do regulamento provisório.
- (240) Por conseguinte, conclui-se definitivamente que as importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa provocaram um prejuízo importante à indústria comunitária, na acepção do n.º 6 do artigo 3.º do regulamento de base, e que, atendendo à análise que distinguiu e diferenciou os efeitos de todos os factores conhecidos sobre a situação da indústria comunitária dos efeitos prejudiciais das importações objecto de *dumping*, estes outros factores, enquanto tal, não alteraram o facto de o prejuízo importante avaliado ter de ser imputado às importações objecto de *dumping*.

G. INTERESSE DA COMUNIDADE

- (241) Foi analisado se, à luz dos comentários e/ou de outros elementos adicionais apresentados pelas partes interessadas na sequência da instituição do direito provisório, devia ser alterada a conclusão provisória de que o interesse da Comunidade requeria uma intervenção para impedir o *dumping* prejudicial.

1. Interesse da indústria comunitária

- (242) Determinados importadores e produtores-exportadores sustentaram que a instituição de medidas não seria do interesse da indústria comunitária. Para tal, baseavam-se principalmente nas alegações de que a produção dos autores da denúncia complementam as importações dos países em causa, que a instituição de medidas *anti-dumping* levaria a uma deslocação significativa das importações dos países em causa para outros países terceiros e que, por último, o prejuízo sofrido pela indústria comunitária não era provocado pelo *dumping*, tendo os autores da denúncia perdido

partes de mercado ao longo de muitos anos alegadamente devido a outros factores que não o *dumping*.

- (243) Importa notar, em primeiro lugar, que o regulamento provisório e a análise supra estabeleceu claramente a existência de *dumping* causador de prejuízo à indústria comunitária, que, a partir de 2004, se constitui como prejuízo importante sofrido devido a práticas de *dumping* pelos países em causa. Por conseguinte, prevê-se que, em princípio, a eliminação do prejuízo causado pelo *dumping* seja do interesse da indústria comunitária.
- (244) A alegação de que a produção dos autores da denúncia apenas complementa as importações foi rejeitada, atendendo às conclusões precedentes de que o produto em causa concorre com o produto similar produzido e vendido na Comunidade. O facto de a indústria comunitária ter apresentado uma denúncia contra as importações do produto em causa sugere igualmente que se verifica uma concorrência entre os produtos fabricados na Comunidade e os produtos importados dos países em causa.
- (245) A alegação sobre uma eventual deslocação das importações já havia sido formulada, pelo que se remete para o considerando 241 do regulamento provisório, onde se concluía que o facto de os importadores se poderem passar a abastecer noutros países não constitui de modo algum uma razão válida para não serem tomadas medidas contra o *dumping* causador de prejuízo importante, além de que, seja como for, é impossível prever até que ponto essa mudança de fontes de abastecimento se realizaria ou quais as condições dessas importações, isto é, se seriam ou não objecto de *dumping*.
- (246) Quanto à última alegação, remete-se para a análise donexo de causalidade supra, em que foi examinado o impacto de outros factores que não o *dumping*. De qualquer forma, afigura-se claro que a diminuição do volume de produção da indústria comunitária do calçado, e o conseqüente declínio da parte de mercado, foi acelerada pelo surgimento de importações objecto de *dumping*. Tem, obviamente, de ser o caso numa situação de consumo comunitário estável.
- (247) Na ausência de mais observações fundamentadas, confirmam-se as conclusões provisórias e conclui-se definitivamente que a instituição de medidas *anti-dumping* permitiria à indústria comunitária recuperar dos efeitos do *dumping* causador de prejuízo importante verificado.

2. Interesse dos outros operadores económicos

2.1. Interesse dos consumidores

- (248) Tal como na fase provisória, não foram recebidas observações de organizações de consumidores após a publicação das medidas provisórias instituídas. A conclusão provisória de que os preços no consumidor do calçado de couro só marginalmente seriam afectados pelas instituições de medidas definitivas não foi, portanto, contestada por qualquer associação representativa do interesse dos consumidores.
- (249) Determinados produtores-exportadores manifestaram a sua discordância das conclusões sobre o impacto limitado das medidas sobre os consumidores e alegaram

que o seu resultado seria um importante aumento das despesas dos agregados familiares.

- (250) Certos importadores arguíram também que os preços no consumidor subiriam em consequência das medidas definitivas e que este aumento poderia até atingir a percentagem de qualquer direito *ad valorem*. O argumento em apreço baseia-se na alegação de que, normalmente, os importadores aplicam uma margem sobre o preço de importação no destino, incluindo eventuais direitos, pelo que aplicariam uma margem também sobre os direitos *anti-dumping*, entre outros elementos. No entanto, alguns importadores alegaram, por seu turno, que não estariam em condições de repercutir quaisquer direitos no consumidor, afirmando que são os consumidores que fixam o nível dos preços. Assim, os consumidores não comprariam determinado calçado se excedesse um certo preço.
- (251) Em primeiro lugar, nos termos das normas em vigor, os produtores-exportadores não têm de ser tidos em conta em matéria de interesse da Comunidade. Ainda assim, a bem do debate, os seus argumentos foram analisados. Importa sublinhar que as partes discordantes das conclusões da Comissão relativas ao impacto das medidas sobre os consumidores não apresentaram quaisquer dados ou informação específicos passíveis de fundamentar as suas alegações. Ao invés, tal como relatado supra, até fizeram declarações contraditórias, alegando que os direitos deveriam ser totalmente repercutidos nos consumidores (e mais até pela aplicação de margens sobre o direito) ou então que seria de todo impossível repercutir quaisquer consequências dos direitos. Por conseguinte, as suas alegações não foram consideradas suficientes para alterar as conclusões provisórias.
- (252) Além disso, certos produtores-exportadores sustentaram que a instituição de medidas limitaria consideravelmente a escolha dos consumidores. Para tal, basearam-se na alegação de que determinados tipos de calçado de couro são produzidos unicamente na China e no Vietname, pelo que os direitos *anti-dumping* resultariam alegadamente na decisão de não produzir determinados tipos de calçado e que os produtores comunitários não teriam capacidade de abastecer desses tipos o mercado da Comunidade.
- (253) As alegações de uma redução da escolha de calçado já haviam sido formuladas e foram abordadas no considerando 246 do regulamento provisório. Além disso, o argumento de que determinados tipos de calçado deixariam de ser produzidos e que os produtores comunitários não teriam capacidade bastante para suprir as alegadas carências é uma mera alegação desprovida de factos ou elementos de prova objectivos que a fundamentem e, portanto, foi rejeitada.
- (254) Por último, a exclusão do calçado para criança foi reconsiderada, atendendo aos argumentos apresentados pela indústria comunitária.
- (255) Embora esta exclusão tenha, regra geral, sido acolhida favoravelmente pelos produtores-exportadores e importadores, na ausência de reacção de qualquer organização de consumidores, não foram recebidos mais elementos de prova ou confirmação de que o efeito da instituição de medidas sobre o calçado para criança seria diverso do efeito que teria sobre o calçado para adulto.

- (256) Por seu turno, a indústria comunitária contestou a exclusão do calçado para criança do âmbito das medidas *anti-dumping* provisórias e referiu o facto de haver produção de calçado para criança na Comunidade e de ter sido estabelecido um *dumping* prejudicial relativamente ao calçado para criança.
- (257) As conclusões definitivas no que respeita ao estatuto do calçado para criança no presente processo levam à seguinte conclusão. Em primeiro lugar, a análise aprofundada aferente às conclusões definitivas demonstrou que o calçado para criança deve ser incluído na definição do produto em causa, ou seja, que todos os tipos do produto em causa devem ser considerados como constituindo um único produto, pelo que, em princípio, as medidas *anti-dumping* devem ser aplicáveis à totalidade do produto em causa. Em segundo lugar, foram reavaliados os argumentos para excluir provisoriamente o calçado para criança do âmbito das medidas em razão do interesse da Comunidade, tal como exposto nos considerandos 250 a 252 do regulamento provisório, isto é, a substituição mais frequente do calçado para criança e o maior impacto financeiro adveniente das medidas *anti-dumping* sobre a família europeia média. A este respeito, foi estabelecido que, em média, os preços de importação do calçado para criança são, segundo estatísticas do Eurostat, consideravelmente inferiores aos preços de importação do calçado para adulto (mais de 33%). Consequentemente, o impacto de um direito *anti-dumping ad valorem* sobre o calçado para criança seria proporcionalmente mais baixo. Mais ainda, as conclusões definitivas levam, em geral, a níveis do direito definitivo inferiores ao das medidas na fase provisória. Daqui decorre, mais uma vez, um menor impacto financeiro das medidas. Acresce que, tal como já explanado no considerando 249 do regulamento provisório, não se considera provável que os consumidores arquem com o grosso de eventuais medidas. Nenhuma parte interessada forneceu quaisquer elementos de prova fundamentados que pudessem sustentar uma óptica diferente. Neste contexto, toma-se devida nota de que as organizações de consumidores não formularam quaisquer observações, o que sugere que o impacto das medidas — independentemente de dizer respeito a calçado para criança ou para adulto — não é de facto uma preocupação real para os interesses dos seus membros. Tendo em conta a análise que precede, é evidente que a exclusão definitiva das medidas do calçado para criança não se poderia justificar. Consequentemente, não há qualquer elemento de prova imperioso para demonstrar, na abordagem à instituição de medidas definitivas que eliminem o prejuízo importante provocado pelas práticas de *dumping*, que o interesse dos consumidores sobreleva os interesses da indústria comunitária.
- (258) Por estes motivos, o argumento foi aceite e confirma-se que, atendendo ao exposto, a instituição de medidas definitivas sobre o produto em causa, incluindo o calçado para criança, não seria contrária ao interesse geral dos consumidores.

2.2. Interesse dos distribuidores/retalhistas

- (259) Recorde-se que, na fase provisória, foram poucas as observações recebidas dos distribuidores/retalhistas ou das suas organizações: só um consórcio de retalhistas de um Estado-Membro apresentou as suas observações, tendo sido recebidas respostas ao questionário da parte de três importadores que também dispõem da sua própria rede de distribuição, incluindo duas cadeias de supermercados. Apenas uma destas quatro partes fez observações na sequência da instituição de medidas provisórias e mais nenhum distribuidor ou retalhista formulou qualquer observação.

- (260) Uma associação de importadores que colaborou no inquérito desde o início do processo contestou a conclusão de que foi recebido apenas um número limitado de observações, alegando que esta associação representa empresas que acumulam o estatuto de distribuidores e retalhistas com o de importadores. Foi igualmente alegado que pelo menos dois dos seus membros, estabelecidos em dois Estados-Membros diferentes, facultaram informações pormenorizadas à Comissão.
- (261) A Comissão reconhece que esta associação representa empresas que, por vezes, possuem a sua própria rede de distribuição e a conclusão relativa ao número de observações deve, com efeito, ser matizada a esse respeito. Não obstante, a função principal dessas empresas é importar calçado. Contudo, no essencial, para além dos dados fornecidos pelas três empresas supramencionadas, nem distribuidores nem retalhistas facultaram à Comissão dados precisos e verificáveis para avaliar a sua situação económica e em que medida seriam financeiramente afectados por eventuais medidas. Ora, é sobretudo com base nesta informação que a Comissão tem condições para efectuar uma análise exaustiva.
- (262) Quanto à alegada colaboração de dois dos seus membros, importa esclarecer que um deles não respondeu ao questionário dentro do prazo, pelo que a informação era inutilizável.
- (263) No seu contributo, a associação forneceu números e exemplos que demonstravam o impacto das medidas sobre os importadores que também têm actividades de retalho. No entanto, esses números foram disponibilizados muito para além dos prazos concedidos para o efeito e parecem referir-se a apenas uma empresa — cuja firma não é referida — que, aparentemente, não colaborou no inquérito. Esses números, que não puderam, pois, ser validados, não foram considerados.
- (264) A associação sustenta ainda que, devido à sua situação financeira, os importadores com actividades de retalho não estarão em condições de repercutir, mesmo que parcialmente, qualquer aumento de preço nos consumidores e que alguns retalhistas, especialmente aqueles que se abastecem em exclusivo nos países em causa, não sobreviveriam à instituição de medidas.
- (265) O argumento de que as empresas não estariam em condições de repercutir, pelo menos parcialmente, qualquer aumento de custos nos consumidores entra em flagrante contradição com as alegações de diversas partes, incluindo da associação de importadores, no sentido de que os preços no consumidor aumentariam em consequência da instituição de medidas *anti-dumping*. Com base na informação recolhida durante o inquérito, e tal como confirmado por estas declarações contraditórias, é muito provável que, em média, qualquer impacto de medidas sobre o preço de importação se repercutiria, pelo menos parcialmente, nos consumidores. Não se pode, naturalmente, excluir que determinados retalhistas que importam directa e exclusivamente dos países em causa sofram efeitos adversos de eventuais medidas. Todavia, importa recordar que a análise do interesse comunitário assenta numa base geral, ou seja, na situação média das partes interessadas no processo na Comunidade, pelo que nunca se pode excluir que algumas dessas partes sejam de facto individualmente afectadas de forma diferente da maioria. A este respeito, remete-se para o considerando 275 do regulamento provisório, onde se reconhecia que as medidas podem eventualmente ter consequências negativas para a situação financeira de certos importadores.

- (266) Por último, a associação alegou que a Comissão labora em erro no entendimento que faz das diferenças entre canais de retalho. A este respeito, alega-se que os retalhistas independentes são abastecidos não só por grossistas da Comunidade, mas, por vezes, também importam eles próprios. Argumenta-se que os retalhistas na amostra da Comissão eram na totalidade retalhistas de marca, pelo que a análise da Comissão não foi adequada.
- (267) Na ausência de informação pormenorizada sobre a situação financeira de retalhistas e distribuidores, a Comissão procedeu a uma análise geral do sector. O objectivo desta análise era simplesmente identificar os principais canais de distribuição, bem como a estrutura dos distribuidores e retalhistas em causa, a fim de examinar de que modo seriam afectados pelas medidas. Não se pode excluir que a situação específica de distribuidores individuais não esteja reflectida com exactidão nesta análise geral. A título de informação, note-se também que a descrição e as conclusões retiradas no quadro do presente inquérito correspondem às conclusões do anterior inquérito *anti-dumping* da Comissão sobre calçado⁸ e, desde então, não foi assinalada qualquer alteração na situação do sector da distribuição do calçado.
- (268) Mais especificamente, o regulamento provisório, no considerando 260, afirmava que os retalhistas independentes são geralmente abastecidos por grossistas da Comunidade. Donde, não se excluiu que esses retalhistas disponham também de outras fontes de abastecimento. Quanto à alegação sobre os retalhistas de marca, a Comissão não recorreu a qualquer amostra: analisou toda a informação facultada pelas partes que colaboraram no inquérito. A este respeito, importa notar que o regulamento provisório referia a ausência de colaboração de qualquer cadeia de lojas de marca, ou seja, cadeias de lojas com a designação de uma marca — o que é diferente de retalhistas de calçado de marca, um dos quais colaborou de facto.
- (269) Não foram apresentados mais argumentos susceptíveis de alterar as conclusões do regulamento provisório. Por conseguinte, confirma-se a conclusão de que o impacto das medidas definitivas sobre os importadores e distribuidores provavelmente seja limitado, tal como previsto no considerando 264 do regulamento provisório.

2.3. Interesse dos importadores independentes na Comunidade

- (270) As observações recebidas de várias partes interessadas foram cuidadosamente analisadas na medida em que eram devidamente fundamentadas e são abordadas a seguir.
- (271) Determinados importadores alegaram que, atendendo à sua margem de lucro, inferior ao nível do direito *anti-dumping*, não teriam capacidade de sobreviver à aplicação de direitos *anti-dumping*, a menos que possam partilhar o encargo suplementar com grossistas e retalhistas. Mais se sustenta que esta partilha não seria possível, porque nem grossistas nem retalhistas aceitariam qualquer aumento de preço, preferindo optar por fornecedores que entregam a mercadoria sem direitos *anti-dumping*.
- (272) O facto de a margem de lucro ser inferior ao nível do direito *anti-dumping* não é pertinente. Com efeito, embora o nível das medidas *anti-dumping* seja expresso em

⁸ JO L 60 de 28.2.1998, considerandos 124 a 134.

percentagem do preço de importação, a margem de lucro é expressa em percentagem do volume de negócios, isto é, do preço de venda. Tendo em conta as margens significativas aplicadas entre a compra e a revenda, é evidente que as duas percentagens não podem, de forma alguma, ser comparadas. Quanto à alegação de que nem grossistas nem retalhistas aceitariam qualquer aumento de preço, sublinhe-se novamente a contradição com o argumento de muitos importadores de que os aumentos de preço seriam inteiramente repercutidos no consumidor — donde, também nos distribuidores —, pelo que não pôde ser aceite. Seja como for, é verdade que grossistas e retalhistas podem optar por fornecedores que entreguem a mercadoria sem direitos *anti-dumping*, incluindo a indústria comunitária, que assim beneficiaria das medidas.

- (273) Uma associação de importadores contestou a descrição da Comissão de duas categorias de importadores, alegando que não reflecte a realidade do mercado e que, na diferenciação de importadores, os aspectos relevantes são a mistura de produtos e os canais de comercialização. Alegou ainda que, para avaliar o efeito das medidas, importa a margem líquida e não a margem de lucro fixada.
- (274) A este respeito, importa notar que não foi aplicada a amostragem, que a colaboração dos importadores no inquérito foi considerável, pelo que a Comissão estava em condições de retirar uma conclusão numa base factual muito detalhada.
- (275) Admite-se que a mistura de produtos e os canais de comercialização são, de facto, relevantes para a categorização dos importadores. Aliás, estes elementos foram devidamente levados em consideração na análise. Efectivamente, a Comissão fez a distinção entre empresas activas no segmento superior do mercado e importadores activos no segmento inferior do mercado e considerou de facto que as duas categorias de importadores têm gamas de produtos e canais de comercialização diferentes.
- (276) Além disso, nenhuma das observações formuladas pela associação de importadores foi de molde a alterar as conclusões de que, no caso dos importadores activos no segmento superior do mercado, qualquer direito *ad valorem* teria um impacto moderado atendendo ao preço de venda (e, portanto, ao lucro) muito mais elevado; e de que, para os importadores activos no segmento inferior do mercado, o direito *ad valorem* resultaria apenas num aumento moderado do preço absoluto, pelo que, atendendo ao nível da sua margem média de lucro, não seriam afectados significativamente pelas medidas.
- (277) Por conseguinte, confirmam-se as conclusões estabelecidas nos considerandos 265 a 275 do regulamento provisório. Assim, confirma-se definitivamente ser provável que a instituição de medidas não tenha um impacto negativo significativo sobre a situação em geral dos importadores na Comunidade, mas também que essa instituição pode, não obstante, ter algumas consequências negativas para a situação financeira de determinados importadores. Porém, ponderados todos os factores, não é de esperar que essas consequências negativas tenham um impacto financeiro importante sobre a situação dos importadores em geral.

2.4. Outras considerações

- (278) Foi também argumentado que as medidas não eram do interesse da Comunidade porque o Vietname é um país em desenvolvimento que precisa de exportar calçado, porque os direitos sobre importações originárias da RPC podem pôr em perigo as boas relações económicas com um país que possui um mercado potencialmente grande e porque os trabalhadores do Vietname e da RPC podiam ser prejudicados por essas medidas.
- (279) Nos termos do n.º 1 do artigo 21.º do regulamento de base, e em conformidade com a prática habitual das Instituições desde que o presente regulamento de base entrou em vigor, este tipo de argumentos não entra na análise do interesse da Comunidade. A análise do interesse comunitário é económica e centra-se no impacto económico de aplicar ou não medidas *anti-dumping* a operadores na Comunidade. Não é uma ferramenta através da qual os inquéritos *anti-dumping* possam ser instrumentalizados por considerações políticas gerais relacionadas com a política externa, de desenvolvimento, etc., e confirma-o a lista de partes representativas nos termos do artigo 21.º do regulamento de base. Embora esta lista não seja exaustiva (em alguns inquéritos, os fornecedores de matérias-primas do produto em causa também formularam observações, que foram tidas em conta), decorre claramente dos tipos de partes referidas que, no exame, só estão em causa as consequências económicas para as partes na Comunidade. Concomitantemente, o exame do interesse da Comunidade não é uma análise de custo/benefício em sentido estrito. Conquanto sejam sopesados, não se ponderam os vários interesses uns contra os outros numa equação matemática, não sendo de somenos as óbvias dificuldades metodológicas de quantificar cada factor com uma margem de segurança razoável no prazo disponível e também porque não há um modelo consensual de análise de custo/benefício. É também por este motivo que o n.º 1 do artigo 21.º do regulamento de base prevê se conceda especial atenção à necessidade de restabelecer uma concorrência efectiva e não podem ser aplicadas medidas, com base nas informações facultadas, se se concluir que não é do interesse da Comunidade a aplicação de tais medidas. Por outras palavras, a legislação permite que as medidas *anti-dumping* tenham determinadas consequências negativas para as partes que, normalmente, não estão a favor dessas medidas. As medidas só não seriam consideradas do interesse da Comunidade se tivessem consequências desproporcionadas para as partes referidas.
- (280) No início do inquérito e também na fase provisória, a Comissão convidou todas as partes a apresentar informação sobre os possíveis efeitos de lhes serem ou não aplicadas medidas. Tal como explicado em pormenor na fase provisória, e também no presente regulamento, não foi recebida qualquer informação que indicie serem desproporcionadas essas consequências. Nada no processo poderia, mesmo remotamente, confirmar a alegação formulada por um Estado-Membro de que o impacto económico dos direitos seria tal que, por cada euro ganho pelos produtores europeus por força desses direitos, resultaria um prejuízo de oito euros para os consumidores e as indústrias utilizadoras.
- (281) Quanto ao argumento de serem tomadas medidas contra países em desenvolvimento, tem sido prática contínua da Comunidade intervir, sempre que se justifica, quer se trate de países desenvolvidos ou em desenvolvimento. Em relação ao argumento de que as medidas *anti-dumping* poderiam pôr em perigo as boas relações económicas com a

RPC, se a tese fosse levada até à sua conclusão lógica, considerar-se-ia que as acções *anti-dumping* da Comunidade dependeriam da existência ou não de uma ameaça de retaliação do país terceiro em causa caso fossem instituídas medidas. Além disso, esta abordagem seria um convite ao país terceiro a invocar a ameaça de algumas consequências negativas. Por último, nenhuma das considerações é compatível com o conceito de um instrumento baseado em regras e de um inquérito quase judicial.

- (282) Foi alegado que um Estado-Membro depende das importações de calçado. Porém, nada no processo indica que estas importações só podem provir dos dois países em causa. Há muitas fontes de abastecimento na Comunidade e em países terceiros que não estão em causa. As importações também podem continuar a ter origem na RPC e no Vietname; o efeito dos direitos não é de molde a fechar o mercado.
- (283) Em suma, nem a legislação vigente, nem os resultados do inquérito justificam que não se tomem medidas *anti-dumping* por qualquer dos motivos referidos no início do presente ponto.

3. Conclusão sobre o interesse da Comunidade

- (284) A análise que precede levou em consideração e abordou sempre que necessário as observações apresentadas pelas várias partes interessadas. No entanto, não alteraram as conclusões retiradas na fase provisória.

- (285) Por conseguinte, confirma-se definitivamente que:

- a instituição de medidas é do interesse da indústria comunitária, visto que deverão, pelo menos, restringir o nível elevado de importações a preços de *dumping* que se concluiu terem um impacto negativo importante sobre a situação financeira da indústria comunitária;
- os consumidores não serão afectados pelos efeitos das medidas *anti-dumping* ou, na pior das hipóteses, apenas o serão marginalmente;
- os preços de compra do produto em causa poderão aumentar para os distribuidores e retalhistas, ainda que de forma não significativa em relação ao conjunto dos seus custos ou à sua situação geral;
- em média, os importadores estariam em condições de comportar a instituição de medidas, embora dependendo da sua situação específica — com efeito, alguns podem sofrer determinados efeitos adversos, em especial aqueles que são abastecidos exclusivamente de calçado originário dos países em causa;
- outros interesses, embora tenham sido levados em conta, não são de molde a sobrepor-se ao interesse de tomar medidas *anti-dumping*.

- (286) Por conseguinte, globalmente, a Comissão considera que a instituição das medidas, isto é, a eliminação do *dumping* prejudicial, permitiria à indústria comunitária manter a sua actividade e pôr termo aos sucessivos encerramentos e perdas de emprego ocorridos nos últimos anos e que as consequências negativas que as medidas poderiam ter para determinados outros operadores económicos da Comunidade não são desproporcionadas quando comparadas com os referidos efeitos benéficos para a indústria comunitária.

H. MEDIDAS ANTI-DUMPING DEFINITIVAS

(287) Atendendo às conclusões no que respeita ao *dumping*, ao prejuízo dele decorrente e ao interesse da Comunidade, devem ser instituídas medidas definitivas sobre as importações do produto em causa originário da RPC e do Vietname.

1. Nível de eliminação do prejuízo

(288) O nível das medidas *anti-dumping* definitivas deve ser suficiente para eliminar o prejuízo causado à indústria comunitária pelas importações objecto de *dumping*, sem exceder as margens de *dumping* estabelecidas. Ao calcular o montante do direito necessário para eliminar os efeitos do *dumping* prejudicial, considerou-se que as medidas deveriam permitir à indústria comunitária cobrir os seus custos e obter um lucro, antes de impostos, equivalente ao que poderia razoavelmente obter em condições normais de concorrência, isto é, na ausência de importações objecto de *dumping*, atendendo à existência de um regime de contingentes que abrangia as importações originárias da RPC até ao final de 2004.

1.1. Subcotação

(289) Na fase provisória, considerou-se que uma margem de lucro de 2% do volume de negócios podia ser encarada como o nível adequado que seria expectável a indústria comunitária alcançar na ausência de *dumping* prejudicial, porquanto corresponde ao nível de lucro mais elevado por ela atingido durante o período examinado. Porém, a indústria comunitária contestou-o vigorosamente, alegando que a situação económica da indústria comunitária no conjunto do período considerado não reflectia o nível de lucro que poderia alcançar na ausência de *dumping* prejudicial, porque os preços já estavam em desvalorização quando a indústria atingiu aquele nível de lucro, com o qual, de resto, não poderia realizar os investimentos necessários para se manter competitiva. Por último, a indústria comunitária alegou que os 2% aplicados se situavam muito abaixo da margem de lucro realizada pelos importadores, devendo 10% ser o mínimo absoluto para o nível de lucro a utilizar.

(290) Esta alegação foi cuidadosamente analisada e foi reexaminada a questão de determinar o nível de lucro a utilizar no cálculo do prejuízo.

(291) Em primeiro lugar, importa notar que o nível de lucro alcançado pelos importadores não é uma marca de aferição adequada, devido à natureza diferente desses operadores, não podendo assim ser utilizado como referência.

(292) Em segundo lugar, no que respeita a uma margem de lucro razoavelmente alcançável, após a divulgação, a indústria comunitária apresentou observações fundamentadas de que seria adequado um nível de lucro expectável de 6% do volume de negócios, e não de apenas 2%, a alcançar pela indústria comunitária na ausência de *dumping* prejudicial. A este respeito, a indústria comunitária facultou elementos de prova no sentido de que, no calçado não sujeito a *dumping* prejudicial, realizou efectivamente margens mais elevadas. Consequentemente, a margem de lucro aplicável foi reconsiderada e ajustada para 6% do volume de negócios.

(293) Algumas partes interessadas alegaram que tem sido prática habitual da Comissão calcular uma margem de prejuízo apenas quando a indústria comunitária gera perdas

ou, de outra forma, o nível de prejuízo deve restringir-se à subcotação. No entanto, esta alegação foi rejeitada, porque a margem de prejuízo é normalmente calculada para efeitos da aplicação da regra do direito inferior, enquanto a margem de subcotação é estabelecida nos termos do n.º 3 do artigo 3.º do regulamento de base. Neste contexto, a margem de prejuízo é pertinente se as importações objecto de *dumping* apresentarem preços desvalorizados e pode dar-se o caso mesmo quando a indústria ainda é rentável.

- (294) Por último, como no caso da margem de subcotação, foram recebidas várias observações atinentes aos cálculos da margem de prejuízo. As referidas alegações foram analisadas em pormenor e, nos casos em que foram identificados erros de escrita ou determinados ajustamentos fundamentados com elementos de prova concretos, procedeu-se às necessárias alterações dos cálculos.
- (295) O aumento de preços necessário foi em seguida determinado com base numa comparação, no mesmo estágio de comercialização, entre o preço de importação médio ponderado, estabelecido para calcular a subcotação dos preços, e o preço não prejudicial dos produtos vendidos pela indústria comunitária no mercado comunitário. O preço não prejudicial foi obtido ajustando os preços de venda de cada empresa que constitui a indústria comunitária ao limiar de rendibilidade e adicionando a margem de lucro acima referida. A eventual diferença resultante desta comparação foi posteriormente expressa em percentagem do valor CIF total de importação. Resultaram assim margens de subcotação do preço-objectivo de 23% e 29,5% para a RPC e o Vietname, respectivamente.

1.2. Particularidades do presente processo

- (296) No entanto, tal como já referido, o presente processo apresenta características distintas e excepcionais, que devem ser devidamente reflectidas nas medidas *anti-dumping*. A este respeito, é extremamente importante recordar que, até Janeiro de 2005, uma parte substancial do produto em causa estava sujeito a restrições quantitativas.
- (297) Este historial exige uma consideração mais atenta do nível adequado das medidas *anti-dumping* definitivas para dar resposta às particularidades do caso vertente. Logo, teve de ser equacionado um método mais apurado para instituir as medidas definitivas, nomeadamente em relação ao impacto das quantidades importadas ao longo do período considerado sobre a situação da indústria comunitária.
- (298) A este respeito, a existência de um contingente que abrangia as importações originárias da RPC teve um efeito amortecedor e, nessa medida, impediu a inflicção de prejuízo importante à indústria comunitária em comparação com a situação durante o PI, como ressalta claramente das análises do prejuízo e donexo de causalidade, nomeadamente nos considerandos 187 e seguintes e 216 e seguintes. Com efeito, no caso vertente, pode-se observar que o aumento no volume das importações objecto de *dumping* teve um efeito prejudicial particularmente decisivo sobre a indústria comunitária após a supressão do contingente. De facto, os indicadores económicos relativos à situação da indústria comunitária deterioraram-se sobretudo no primeiro trimestre de 2005, embora já existam sinais de prejuízo nos três últimos trimestres de 2004 que constituem o resto do PI.
- (299) Em consonância com a regra do direito inferior, tal como prevista no n.º 4 do artigo 9.º do regulamento de base, devido às particularidades do caso vertente, nomeadamente a

existência de um contingente até ao final de 2004, foi tido em especial atenção e consideração o aspecto quantitativo do *dumping* prejudicial. Considera-se que apenas as importações acima de um determinado limiar de volume anterior ao termo de vigência do contingente podem causar prejuízo importante, pelo que o limiar de prejuízo determinado com base nos resultados do PI tem de repercutir o facto de certas quantidades importadas não provocarem esse prejuízo.

- (300) Consequentemente, as quantidades importadas não prejudiciais tiveram de ser devidamente atendidas nos níveis de eliminação do prejuízo.
- (301) A este respeito, com base nos dados do Eurostat, o valor dos volumes totais de importações no ano de 2003 originárias dos países em causa foi considerado como não sendo ainda causador de prejuízo importante e constituiu a base para uma adaptação proporcional dos níveis de eliminação do prejuízo estabelecidos supra. Numa segunda fase, este valor total não causador de prejuízo importante («VNP») foi atribuído à RPC e ao Vietname, com base nos rácios comparativos de importações do produto em causa originário dos países em causa durante o PI. Na fase seguinte, estabeleceu-se uma proporção entre estes dois valores não causadores de prejuízo importante e as importações de 2005 para o respectivo país em causa, por ser este o primeiro ano completo disponível e também o mais recente em que não houve restrições quantitativas ao produto em causa. Finalmente, os níveis do direito estabelecidos para o PI foram reduzidos naquelas proporções. Resultaram assim limiares de prejuízo de 16,5% e 10% para a RPC e o Vietname, respectivamente.
- (302) Com base no mesmo método, o limiar de prejuízo para a Golden Step manteve-se bem acima da margem estabelecida de *dumping* — 9,7% — para esta empresa em particular, pelo que, neste caso, em consonância com a regra do direito inferior, tal como prevista no n.º 4 do artigo 9.º do regulamento de base, a margem de *dumping* determinará o nível do direito.
- (303) Após a divulgação final supletiva, diversas partes interessadas formularam observações sobre o procedimento exposto. Algumas partes declararam uma preferência por um sistema de direito diferido («SDD»), que permitiria não incluir no âmbito das medidas um determinado volume anual das importações.
- (304) No entanto, importa notar que, por razões administrativas e jurídicas, considerou-se inadequado implantar esse SDD.
- (305) Outras avançaram a opinião de que o presente processo não justificava um desvio à abordagem *ad valorem* normal só com base nas margens de *dumping* e de subcotação do preço-objectivo.
- (306) Recorde-se em particular que, tal como exposto supra, o facto de o produto em causa originário da RPC ter estado sujeito a um contingente até 2004 exigia um método especial neste processo específico, para levar devidamente em consideração as importações não causadoras de prejuízo importante. Por conseguinte, esta alegação foi também rejeitada.
- (307) Outras partes interessadas, em particular da RPC e do Vietname, questionaram o método para identificar e atribuir o VNP. Em primeiro lugar, foi sustentado que o regulamento de base, em geral, não prevê tal abordagem. Em segundo lugar, foi

alegado que seria inadequado um ajustamento das margens de subcotação do preço-objectivo com base num VNP, porque este, alegadamente, é um elemento baseado no volume, enquanto as margens de subcotação do preço-objectivo são o resultado de comparações de preços, ou seja, baseadas apenas no valor. Em terceiro lugar, foi adiantado que o impacto económico do VNP não deveria ser avaliado com base nas importações ao longo de 2005, mas no PI.

- (308) Em resposta a estas observações, recorde-se que o regulamento de base não prevê nenhum método específico para estabelecer níveis de eliminação de prejuízo. Consequentemente, a análise não está restringida por nenhuma disposição jurídica apenas ao estabelecimento de margens de subcotação do preço-objectivo. Em contrapartida, o quadro jurídico concede margem para adoptar um cálculo de eliminação do prejuízo adaptado às especificidades de um processo em particular, desde que as circunstâncias o justifiquem.
- (309) Em segundo lugar, recorde-se que os dados do VNP são baseados no valor, uma vez que derivam do valor das importações de 2003. Em consequência, estes dados podem, evidentemente, ser utilizados para ajustar as margens de subcotação do preço-objectivo. Apenas se aplicou o elemento do volume no contexto da atribuição do VNP à RPC e ao Vietname, utilizando o respectivo rácio de volume durante o PI. A razão que presidiu a esta chave de atribuição foi i) dar uma imagem rigorosa da situação durante o PI e ii) eliminar distorções devidas a diferenças nos valores unitários médios das importações originárias da China e do Vietname. Por último, em relação à avaliação do impacto económico dos VNP atribuídos, considerou-se necessário tomar como referência o período anual completo mais recente de importações não sujeitas a um regime de contingentes, ou seja, 2005, porque o próprio motivo para aplicar o ajustamento do VNP era essencialmente ter em conta a particularidade que constituía o contingente durante o período considerado. Embora se reconheça que, por via de regra, as informações posteriores ao PI não devem ser levadas em consideração, o n.º 1 do artigo 6.º do regulamento de base prevê excepções, como no caso vertente.
- (310) Importa ainda notar que o Vietname não podia ser excluído do exercício de ajustamento, porquanto o regime de contingentes aplicável à China teve um impacto indirecto sobre as importações originárias do Vietname e, na globalidade, levou ao resultado de que as importações provenientes dos países em causa até 2003 fossem consideradas não causadoras de prejuízo importante.
- (311) Algumas partes interessadas entenderam que esta abordagem discriminaria os exportadores chineses. A este respeito, foram manifestadas preocupações quanto ao resultado do método, ou seja, que apesar de uma margem superior de subcotação do preço-objectivo do Vietname (29,5%) em comparação com a da RPC (23%), esta abordagem redundasse em níveis gerais de eliminação do prejuízo mais baixos para o Vietname (10%) do que para a RPC (16,5%).
- (312) O método, porém, apenas leva em conta diferentes tendências de importação para a CE da RPC e do Vietname. A parte das importações do produto em causa originário do Vietname ao longo do período considerado foi maior. Por conseguinte, a sua parte das importações não prejudiciais foi também maior. No entanto, daqui decorre inevitavelmente um maior impacto deste método de ajustamento sobre a margem vietnamita de subcotação do preço-objectivo. Uma vez que o método apenas reflecte correctamente diferenças de facto, não comporta uma discriminação injustificada.

- (313) Finalmente, várias partes interessadas argumentaram que o prazo para apresentar observações após a divulgação final supletiva era demasiado escasso e não conforme ao n.º 5 do artigo 20.º do regulamento de base.
- (314) A este respeito, deve notar-se que, i) atendendo à urgência da questão e ii) ao facto de a divulgação final supletiva se prender apenas com um único aspecto específico e restrito do processo em apreço, se considerou necessário, em conformidade com as disposições do regulamento de base, fixar um prazo de cinco dias, em vez do prazo de divulgação geralmente aplicável de dez dias. No entanto, neste contexto, importa notar que, quando as partes interessadas requereram, de forma fundamentada, uma prorrogação do prazo, esta foi concedida.

2. Compromisso

- (315) Algumas partes interessadas — produtores-exportadores e importadores — avançaram com pedidos de compromissos de preços. Nestes casos, um compromisso vincularia o respectivo produtor-exportador a não vender abaixo de um nível de preços que eliminasse o *dumping* prejudicial.
- (316) No caso dos importadores, estes pedidos foram considerados irrelevantes, porque o *dumping* é praticado por exportadores, pelo que são estes que têm a responsabilidade e a possibilidade efectiva de eliminar o *dumping* mediante uma política de preços adequada.
- (317) No caso dos produtores-exportadores, os pedidos tiveram de ser rejeitados, porque foram apresentados por partes que não obtiveram o tratamento de economia de mercado. Além disso, no caso de um produto como o calçado, em constante mudança devido à moda, seria praticamente impossível estabelecer um nível de preços não discriminatório que, do mesmo passo, eliminasse o *dumping* prejudicial em relação a uma imensa diversidade de modelos completamente diferentes.
- (318) Após o documento de divulgação final, um produtor-exportador vietnamita incluído na amostra avançou com um pedido de compromisso de preços. Todavia, este pedido teve de ser rejeitado pelos motivos expostos supra.
- (319) Outras partes interessadas manifestaram preferência por um preço mínimo geral combinado com um direito *ad valorem*, ou seja, direitos aplicáveis apenas a importações com preço inferior a um determinado mínimo. Esta preferência foi reiterada pelas autoridades chinesas e várias outras partes interessadas após a divulgação final supletiva sobre a forma das medidas.
- (320) Estas propostas tiveram de ser rejeitadas, porque um direito combinado redundaria num encargo injustificado sobre calçado barato, favorecendo o calçado mais caro. Seria praticamente impossível identificar categorias de preços adequadas para um produto tão diversificado como o que é objecto do inquérito, de modo a evitar esse encargo injustificado. Além disso, a experiência adquirida demonstrou que a aplicação de um direito de preço mínimo é difícil de fiscalizar e pode facilmente redundar em evasão. Por conseguinte, a solução do preço mínimo não foi considerada prática e adequada.

(321) Um conjunto de importadores e produtores-exportadores vietnamitas não incluídos na amostra alegou que o procedimento proposto não leva em consideração o estatuto de país em desenvolvimento do Vietname. A este respeito, note-se que o propósito das medidas é fazer face, objectivamente, a práticas desleais de *dumping* prejudicial. O estatuto económico ou desenvolvimental de qualquer país em causa num determinado processo não é tido em conta, nos termos dos artigos 2.º e 3.º do regulamento de base, enquanto elemento relevante na determinação do *dumping* e do prejuízo. Apenas podem ser efectuados ajustamentos por força de outros factores não especificados no regulamento de base, se se demonstrar que afectam a comparabilidade dos preços. Uma vez que as partes interessadas não fundamentaram ser este o caso, o argumento invocado em relação ao estatuto de país em desenvolvimento do Vietname teve de ser rejeitado.

2. Direitos definitivos

(322) Tendo em conta o que precede, considera-se que, relativamente às importações originárias da RPC e do Vietname e em conformidade com o n.º 4 do artigo 9.º do regulamento de base, devem ser instituídos direitos *anti-dumping* definitivos ao nível das margens de *dumping* e de prejuízo mais baixas, em conformidade com a regra do direito inferior, como definida pelo método exposto supra. No que respeita aos níveis do direito à escala nacional, os níveis de eliminação do prejuízo fixam o limite máximo do direito *anti-dumping*.

(323) Contudo, no atinente à Golden Step, o nível do direito foi estabelecido com base na sua margem de *dumping*, que era inferior ao nível de eliminação do prejuízo.

(324) Por conseguinte, os direitos definitivos propostos são os seguintes:

País	Empresa	Direito <i>anti-dumping</i>
RPC	Golden Step	9,7 %
	Todas as restantes empresas	16,5%
Vietname	Todas as empresas	10%

(325) A fim de assegurar que o risco de falsas declarações ou de evasão às medidas é minimizado, e com base no artigo 308.º-D do Regulamento (CEE) n.º 2454/93 da Comissão⁹, deve ser estabelecido um sistema reforçado de vigilância administrativa das importações que permita obter atempadamente informações sobre as tendências de importação relevantes. Se forem obtidas provas de uma alteração significativa dessas tendências, a Comissão inquirirá sobre esse facto com carácter de urgência. Neste

⁹ Regulamento (CEE) n.º 2454/93 de Comissão, de 2 de Julho de 1993, que fixa determinadas disposições de aplicação do Regulamento (CEE) n.º 2913/92 do Conselho que estabelece Código Aduaneiro Comunitário (JO L 253 de 11.10.1993, p. 1). Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2286/2003 (JO L 343 de 31.12.2003, p. 1).

contexto, importa esclarecer que a vigilância de STAF abrangerá doravante o calçado cujo preço se situe acima e abaixo de um limiar de valor de 7,5 euros, em vez do limiar inicial de 9 euros,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

1. É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de calçado com a parte superior de couro natural ou reconstituído, com exclusão do calçado para desporto, do calçado de tecnologia especial, das pantufas e de outro calçado de interior e do calçado com biqueira protectora, originário da República Popular da China e do Vietname, classificado nos 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 e ex 6405 10 00¹⁰ (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 e 6405 10 00 80).

2. Para efeitos do presente regulamento, entende-se por:

«calçado para desporto», o calçado na acepção da Nota de subposições 1 do Capítulo 64 do anexo I do Regulamento (CE) n.º 1719/2000 da Comissão¹¹;

«Calçado de tecnologia especial», o calçado cujo preço CIF por par seja igual ou superior a 7,5 euros, destinado à actividade desportiva, com sola moldada de uma ou várias camadas, não injectada, fabricada com materiais sintéticos concebidos especialmente para amortecer os choques devidos aos movimentos verticais ou laterais e providas de características técnicas tais como almofadas herméticas contendo gás ou fluidos, constituintes mecânicos que absorvem ou neutralizam choques ou materiais como polímeros de baixa densidade, classificado nos códigos NC ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98;

¹⁰ Conforme definido no Regulamento (CE) n.º 1719/2005 da Comissão, de 27 de Outubro de 2005, que altera o Anexo I do Regulamento (CEE) n.º 2658/87 do Conselho relativo à Nomenclatura Pautal e Estatística e à Pauta Aduaneira Comum (JO L 286 de 28.10.2005, p. 1). A definição do produto é determinada pela combinação da respectiva descrição constante do n.º 1 do artigo 1.º e da descrição dos códigos NC correspondentes.

¹¹ JO L 286 de 28.10.2005, p. 1.

«calçado de biqueira protectora», o calçado que disponha de uma biqueira protectora e com uma resistência ao impacto de, pelo menos, 100 joules¹² e classificado nos 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 e ex 6405 10 00;

«pantufas e outro calçado de interior», o calçado classificado no código NC ex 6405 10 10.

3. As taxas do direito *anti-dumping* definitivo aplicáveis ao preço líquido, franco-fronteira comunitária, dos produtos não desalfandegados referidos no n.º 1 produzidos pelas empresas a seguir enumeradas são as seguintes:

País	Empresa	Direito <i>anti-dumping</i>	Código adicional TARIC
RPC	Golden Step	9,7 %	A775
	Todas as restantes empresas	16,5%	A999
Vietname	Todas as empresas	10%	-

4. Salvo especificação em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

Artigo 2.º

Os montantes garantes do direito *anti-dumping* provisório instituído ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 553/2006 da Comissão, de 27 de Março de 2006, são definitivamente cobrados à taxa do direito instituído a título definitivo pelo presente regulamento. São liberados os montantes garantes que excedam a taxa do direito *anti-dumping* definitivo.

¹² A resistência ao impacto é medida em conformidade com as normas europeias EN 345 ou EN 346.

Artigo 3.º

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