

Edição em língua  
portuguesa

Legislação

49.º ano  
6 de Abril de 2006

Índice

I Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade

Regulamento (CE) n.º 552/2006 da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas ..... 1

★ **Regulamento (CE) n.º 553/2006 da Comissão, de 23 de Março de 2006, que institui um direito anti-dumping provisório sobre as importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China e do Vietname** ..... 3

Regulamento (CE) n.º 554/2006 da Comissão, de 5 de Abril de 2006, relativo à emissão de certificados de importação para o açúcar de cana no âmbito de determinados contingentes pautais e acordos preferenciais ..... 55

★ **Regulamento (CE) n.º 555/2006 da Comissão, de 4 de Abril de 2006, que fixa valores unitários para a determinação do valor aduaneiro de certas mercadorias perecíveis** ..... 57

★ **Regulamento (CE) n.º 556/2006 da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que proíbe a pesca do arenque nas águas comunitárias, norueguesas e internacionais das zonas I e II pelos navios que arvoram pavilhão da Polónia** ..... 63

Regulamento (CE) n.º 557/2006 da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que fixa as restituições à exportação no âmbito dos sistemas A1 e B no sector das frutas e dos produtos hortícolas (tomates, laranjas, limões e maçãs) ..... 65

Regulamento (CE) n.º 558/2006 da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que altera os direitos de importação no sector dos cereais aplicáveis a partir de 6 de Abril de 2006 ..... 68

Regulamento (CE) n.º 559/2006 da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que altera os preços representativos e os montantes dos direitos de importação adicionais aplicáveis a determinados produtos do sector do açúcar fixados pelo Regulamento (CE) n.º 1011/2005 para a campanha de 2005/2006 ... 71

Regulamento (CE) n.º 560/2006 da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que fixa a taxa de restituição definitiva e a percentagem de emissão de certificados de exportação do sistema B no sector das frutas e produtos hortícolas (tomates, laranjas, limões e maçãs) ..... 73

Preço: 18 EUR

(continua no verso da capa)

PT

Os actos cujos títulos são impressos em tipo fino são actos de gestão corrente adoptados no âmbito da política agrícola e que têm, em geral, um período de validade limitado.

Os actos cujos títulos são impressos em tipo negro e precedidos de um asterisco são todos os restantes.

**Comissão**

2006/268/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que altera a Decisão 2005/393/CE no que diz respeito às zonas de restrição relativas à febre catarral ovina em Itália** [notificada com o número C(2006) 1260] <sup>(1)</sup> ..... 75

ESPAÇO ECONÓMICO EUROPEU

**Comité permanente dos Estados da AECL**

- ★ **Decisão do Comité Permanente dos Estados da EFTA n.º 2/2002/SC, de 30 de Maio de 2002, relativa ao acesso do público aos documentos da EFTA** ..... 76
- ★ **Decisão do Comité Permanente dos Estados da EFTA n.º 3/2005/SC, de 9 de Junho de 2005, relativo ao acesso público aos documentos da EFTA e que revoga a Decisão n.º 2/2002/SC do Comité Permanente dos Estados da EFTA de 30 de Maio de 2002** ..... 80



<sup>(1)</sup> Texto relevante para efeitos do EEE

## I

(Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade)

**REGULAMENTO (CE) N.º 552/2006 DA COMISSÃO****de 5 de Abril de 2006****que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 3223/94 da Comissão, de 21 de Dezembro de 1994, que estabelece regras de execução do regime de importação dos frutos e dos produtos hortícolas <sup>(1)</sup>, e, nomeadamente, o n.º 1 do seu artigo 4.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CE) n.º 3223/94 prevê, em aplicação dos resultados das negociações comerciais multilaterais do Uruguay Round, os critérios para a fixação pela Comissão dos valores forfetários de importação dos países terceiros, relativamente aos produtos e períodos que especifica no seu anexo.

- (2) Em aplicação dos supracitados critérios, os valores forfetários de importação devem ser fixados nos níveis constantes em anexo,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

Os valores forfetários de importação referidos no artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 3223/94 são fixados como indicado no quadro constante do anexo.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 6 de Abril de 2006.

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*

J. L. DEMARTY

*Director-Geral da Agricultura  
e do Desenvolvimento Rural*

<sup>(1)</sup> JO L 337 de 24.12.1994, p. 66. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 386/2005 (JO L 62 de 9.3.2005, p. 3).

## ANEXO

**do regulamento da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas**

(EUR/100 kg)

Código NC	Código países terceiros <sup>(1)</sup>	Valor forfetário de importação
0702 00 00	052	75,6
	204	63,7
	212	111,3
	999	83,5
0707 00 05	052	91,1
	204	66,3
	628	155,5
	999	104,3
0709 90 70	052	89,6
	204	45,5
	999	67,6
0805 10 20	052	67,1
	204	39,9
	212	49,7
	220	43,5
	400	62,7
	624	63,3
	999	54,4
0805 50 10	052	41,3
	624	65,0
	999	53,2
0808 10 80	388	70,7
	400	137,9
	404	96,7
	508	83,5
	512	75,0
	524	73,0
	528	96,0
	720	85,4
	804	117,5
999	92,9	
0808 20 50	388	81,1
	512	78,1
	528	74,9
	720	44,1
	999	69,6

<sup>(1)</sup> Nomenclatura dos países fixada pelo Regulamento (CE) n.º 750/2005 da Comissão (JO L 126 de 19.5.2005, p. 12). O código «999» representa «outras origens».

**REGULAMENTO (CE) N.º 553/2006 DA COMISSÃO****de 23 de Março de 2006****que institui um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China e do Vietname**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

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 <sup>(1)</sup> («regulamento de base»), nomeadamente o artigo 7.º,

Após consulta do Comité Consultivo,

Considerando o seguinte:

**1. PROCESSO****1.1. Início do processo**

- (1) Em 7 de Julho de 2005, por aviso («aviso de início») publicado no *Jornal Oficial da União Europeia* <sup>(2)</sup>, 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.
- (2) O processo *anti-dumping* foi iniciado na sequência de uma denúncia apresentada, em 30 de Maio de 2005, pela Confederação Europeia do Calçado («CEC»), em nome de produtores que representam uma parte importante, neste caso mais de 40 %, da produção comunitária total de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural.

**1.2. Partes interessadas e visitas de verificação**

- (3) A Comissão informou oficialmente do início do processo os produtores-exportadores da RPC e do Vietname, bem como os importadores/operadores comerciais conhecidos como interessados, os representantes dos países de exportação em causa, os produtores comunitários autores da denúncia e as respectivas associações. Foi dada às partes interessadas a oportunidade de apresentarem observações por escrito e de solicitarem uma audição no prazo fixado no aviso de início.
- (4) Tendo em conta o número aparentemente elevado de produtores-exportadores da RPC e do Vietname e de produtores comunitários, foi previsto no aviso de início recorrer ao método da amostragem para a determinação do *dumping* e do prejuízo, em conformidade com o disposto no artigo 17.º do regulamento de base. Note-se que não foi aplicada a amostragem aos importadores nem aos operadores comerciais comunitários, aos quais foi solicitado que colaborassem no inquérito.

<sup>(1)</sup> JO L 56 de 6.3.1996, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2117/2005 (JO L 340 de 23.12.2005, p. 17).

<sup>(2)</sup> JO C 166 de 7.7.2005, p. 14.

- (5) Para que os produtores-exportadores da RPC e do Vietname pudessem solicitar o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado ou um tratamento individual, caso o desejassem, a Comissão enviou formulários para a apresentação de pedidos nesse sentido aos produtores-exportadores conhecidos como interessados, bem como às autoridades dos dois países.
- (6) A Comissão enviou questionários a dez produtores comunitários seleccionados para fazerem parte da amostra, aos produtores-exportadores incluídos nas amostras seleccionadas respeitantes aos países em causa, a todos os importadores conhecidos como interessados, bem como a todos os importadores que se deram a conhecer nos prazos fixados no aviso de início. Além disso, foram enviados questionários às associações nacionais do sector do calçado dos Estados-Membros da Comunidade onde há uma maior concentração da indústria do calçado para obter informações gerais sobre a evolução da situação, bem como às associações de consumidores.
- (7) Foram recebidas respostas aos questionários de doze produtores-exportadores chineses incluídos na amostra (sendo de sublinhar que um dos produtores-exportadores chineses que fazem parte da amostra optou por deixar de colaborar), de quatro produtores-exportadores chineses que solicitaram um tratamento individual em conformidade com o n.º 3 do artigo 17.º do regulamento de base, de oito produtores-exportadores vietnamitas incluídos na amostra e de mais quatro produtores-exportadores vietnamitas que solicitaram um tratamento individual em conformidade com o n.º 3 do artigo 17.º do regulamento de base. Foram igualmente recebidas respostas de dez produtores comunitários incluídos na amostra, bem como de trinta e nove importadores não coligados a produtores-exportadores. Além disso, foram recebidas observações de três associações de importadores.
- (8) A Comissão reuniu e verificou todas as informações que considerou necessárias para efeitos de uma determinação preliminar do *dumping*, do prejuízo dele resultante e do interesse comunitário. Foram efectuadas visitas de verificação de acordo com o procedimento seguidamente descrito:

a) Produtores comunitários

Foram realizadas visitas de verificação às instalações dos dez produtores comunitários incluídos na amostra, estabelecidos em cinco Estados-Membros. Os produtores comunitários incluídos na amostra, bem como outros produtores comunitários que colaboraram no inquérito, solicitaram que a respectiva identidade fosse mantida confidencial ao abrigo do disposto no artigo 19.º do regulamento de base, alegando que a divulgação da respectiva identidade poderia ter repercussões negativas significativas.

Com efeito, alguns produtores comunitários autores da denúncia abastecem clientes na Comunidade que também adquirem os respectivos produtos na RPC e no Vietname, beneficiando deste modo directamente dessas importações. Por conseguinte, estes autores da denúncia encontram-se numa situação sensível, na medida em que alguns dos respectivos clientes não estão satisfeitos com o facto de esses produtores terem apresentado ou apoiado a denúncia contra o *dumping* prejudicial alegado. Por estas razões, consideraram que corriam o risco de serem alvo de medidas de retaliação por parte de alguns dos respectivos clientes, incluindo uma eventual ruptura das respectivas relações comerciais. O referido pedido foi deferido, dado que estava suficientemente fundamentado.

Os representantes de alguns produtores-exportadores e um importador independente alegaram que não podiam exercer correctamente o respectivo direito de defesa pelo facto de a identidade dos autores da denúncia não ter sido divulgada. Alegaram que, nestas circunstâncias, não podiam verificar adequadamente a situação dos autores da denúncia. Note-se, contudo, que as partes interessadas foram informadas do volume de produção de cada empresa autora da denúncia e que, embora o nome dessas empresas tivesse sido mantido secreto, a respectiva situação podia ser verificada. Por conseguinte, esta alegação foi rejeitada.

## b) Importadores comunitários independentes

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

## c) Produtores-exportadores da RPC

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

## d) Produtores-exportadores do Vietname

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

Tendo em conta a necessidade de determinar um valor normal para os produtores exportadores da RPC e do Vietname que pudessem não vir a beneficiar do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado, a Comissão procedeu a uma visita de verificação com vista a estabelecer o valor normal com base nos dados referentes a um país análogo, neste caso, o Brasil, nas instalações das seguintes empresas:

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

### 1.3. Período de inquérito

- (9) O inquérito sobre o *dumping* e o prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de Abril de 2004 e 31 de Março de 2005 («período de inquérito» ou «PI»). A análise das tendências relevantes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de Janeiro de 2001 e o final do período de inquérito («período considerado»).

## 2. PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR

### 2.1. Observações gerais

- (10) O produto objecto do inquérito é o calçado com parte superior de couro natural ou reconstituído («calçado com parte superior de couro»), excepto:
- o calçado de desporto na acepção da nota 1 de subposições 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,
  - o calçado com biqueira protectora.
- (11) Por conseguinte, a definição do produto abrange principalmente sandálias e chinelas, botas e botins e sapatos de uso corrente.
- i) Calçado de desporto que exige tecnologia especial
- (12) Diversos produtores-exportadores e importadores alegaram que determinados tipos específicos de calçado de desporto, não mencionados no considerando anterior, deveriam igualmente ser excluídos da definição do produto. Esta reivindicação baseia-se na alegação de que, atendendo às respectivas especificidades, este tipo de calçado e outros tipos de calçado com parte superior de couro não poderiam ser considerados um produto único.
- (13) Mais especificamente, essa alegação diz respeito ao calçado concebido para a prática de uma actividade desportiva e que exija tecnologia especial, denominado «STAF» (*Special Technology Athletic Footwear*), ou seja, «calçado de desporto que exija tecnologia especial». Neste contexto, o calçado para a prática de uma actividade desportiva deveria ser entendido como sendo o calçado para a prática de ténis, basquetebol, ginástica, atletismo e calçado semelhante. O calçado em causa (ou seja, STAF) está actualmente 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. A alegação referente ao calçado STAF foi examinada em pormenor. Foi estabelecido, em primeiro lugar, que o calçado STAF é um tipo de calçado altamente sofisticado, com características técnicas distintivas e concebido especificamente para a prática de actividades desportivas. Tais características incluem principalmente uma sola exterior complexa concebida para proteger o calcanhar do atleta e a parte dianteira do pé, bem como uma sola média adicional com almofadas especiais ou elementos de estabilização destinados ao amortecimento de impactos e/ou ao controlo dos movimentos. Estas características são fundamentais para aumentar o rendimento e evitar ferimentos aquando da prática das actividades desportivas.



- (14) Para obter calçado com essas características, são necessários investimentos significativos em investigação e desenvolvimento na concepção do produto, nos materiais especiais incorporados no mesmo, bem como a ensaios realizados nas instalações de fabrico. Os custos suplementares resultantes desses investimentos traduzem-se geralmente num preço de importação mais elevado para o calçado de tipo STAF em comparação com os outros tipos de calçado.
- (15) Em segundo lugar, o inquérito revelou que o calçado de tipo STAF é diferente dos outros tipos de calçado no que diz respeito aos seguintes aspectos: i) normalmente é vendido por intermédio de outros canais de comercialização; ii) destina-se habitualmente a outro tipo de consumidores finais e iii) as importações de calçado STAF têm evoluído de forma diferente da dos outros tipos de calçado. Estas diferenças são seguidamente expostas de forma mais pormenorizada.
- (16) Relativamente aos canais de distribuição, o calçado de tipo STAF é vendido na sua maioria em lojas especializadas exclusivamente em equipamento de desporto ou, no caso das grandes cadeias de venda de produtos de marca ou dos grandes armazéns, em secções/departamentos especificamente dedicados a produtos para desporto. Por outro lado, os outros tipos de calçado são principalmente distribuídos por intermédio de retalhistas, independentemente da marca, ou mesmo em supermercados.
- (17) O facto de o calçado de tipo STAF ser distribuído por intermédio de canais de venda diferentes indica igualmente que os consumidores têm a percepção de que se trata de um tipo de calçado diferente dos outros tipos de calçado. Mais exactamente, considera-se também que os consumidores de material de desporto estabelecem uma clara distinção entre o calçado especificamente concebido para a prática de desporto e os outros tipos de calçado, incluindo o calçado prático que se assemelha ao calçado para desporto («calçado prático»), embora não tenham as características do calçado de tipo STAF. Além disso, enquanto o calçado do tipo STAF pode ser usado diariamente — para fins não desportivos —, à semelhança de outros tipos de calçado, estes últimos não podem certamente ser usados para praticar desporto. Por conseguinte, o grau de permutabilidade entre os tipos de calçado STAF e não-STAF é bastante reduzido.
- (18) O inquérito revelou ainda que, nos últimos anos, a evolução das importações de calçado de tipo STAF originárias dos países em causa divergiu da evolução das importações dos outros tipos de calçado. Com efeito, o volume de importações de calçado STAF diminuiu 5 % entre 2003 e o período de inquérito, mas o volume de importações dos outros tipos de calçado aumentou mais de 50 % durante o mesmo período. Em termos de evolução dos preços, a diminuição dos preços das importações do calçado STAF originário dos países em causa foi claramente menos acentuada do que a dos outros tipos de calçado: entre 2003 e o período de inquérito, o preço médio do calçado STAF diminuiu 6 %, enquanto o preço médio dos outros tipos de calçado diminuiu 12 %. Por último, o preço médio das importações de calçado STAF originários dos países em causa durante o período de inquérito foi cerca de 40 % superior ao preço médio das importações dos outros tipos de calçado.
- (19) Pelas razões acima expostas, ou seja, as diferenças a nível das características físicas e técnicas de base, os canais de comercialização, o uso final a que se destinam e a percepção dos consumidores, conclui-se provisoriamente que o calçado STAF deve ser excluído da definição do produto em causa e, por conseguinte, do âmbito do inquérito.
- (20) A indústria comunitária do calçado alegou que as tendências da moda nos últimos anos tiveram um papel fundamental, na medida em que trouxeram o calçado de desporto para o segmento de mercado do calçado prático. Alegaram igualmente que ambos os tipos de calçado são vendidos por intermédio de centros de distribuição e que os consumidores adquirem e usam o calçado STAF para fins diferentes da prática de uma actividade desportiva. Por conseguinte, a indústria comunitária entende que o calçado do tipo STAF deve ser excluído da definição do produto em causa.
- (21) A este respeito, importa referir que embora as tendências da moda possam ter tido um impacto sobre a escolha e as preferências dos consumidores, não foram certamente de molde a afectar as características físicas e técnicas essenciais dos produtos, não alterando, por conseguinte, as conclusões acima expostas.

- (22) Considera-se também que, se o calçado prático se tornou extremamente popular nos últimos anos, esta tendência da moda diz respeito ao calçado prático em geral e não especificamente ao calçado com aspecto desportivo, nem mesmo aos tipos de calçado de desporto que não possuem as características STAF. Mesmo que, devido a uma tendência da moda que privilegia o calçado prático, o calçado STAF possa igualmente ser utilizado para uma finalidade diferente daquela para a que foi concebido, trata-se de um fenómeno de escala muito reduzida, que, além disso, não se baseou nas características específicas e distintas do calçado STAF, mas no simples facto deste ter uma aparência semelhante à do calçado de aspecto desportivo.
- (23) Com efeito, a alegação de que as tendências da moda resultaram no aumento do consumo do calçado de tipo STAF no mercado comunitário não é apoiada pelos dados sobre as importações. Na realidade, tal como acima se demonstra, as importações de calçado STAF — e, logo, o consumo na Comunidade, na medida em que este tipo de calçado é produzido principalmente nos dois países em causa e somente em quantidades pouco significativas na Comunidade — diminuíram nos últimos anos. É também observado que a denúncia da indústria comunitária se refere a todos os tipos de calçado de desporto e não especificamente ao calçado STAF, que, tal como acima mencionado, atendendo a que se assemelha ao calçado desportivo, é apenas marginalmente afectado pela tendência geral da moda.
- (24) Reconhece-se, contudo, que, por vezes, o calçado STAF pode igualmente ser distribuído por lojas de venda a retalho não especializadas e que pode haver até um certo grau de concorrência entre o calçado STAF e outros tipos de calçado. Todavia, trata-se de um fenómeno de reduzida dimensão, que não é considerado suficiente para alterar as conclusões acima apresentadas.
- (25) Um Estado-Membro opôs-se à exclusão do calçado STAF do âmbito do processo, alegando que tal implicaria sérios riscos de evasão. Alegou que um simples controlo material não era suficiente para distinguir os diversos tipos de calçado e que essa distinção só pode ser assegurada mediante uma análise química dos materiais, bem como de ensaios técnicos das componentes mecânicas incorporadas no calçado.
- (26) Embora não se exclua que, efectivamente um simples controlo material nem sempre seja suficiente para estabelecer uma diferenciação entre os diversos tipos de calçado, tal não pode ser considerado um argumento válido para não excluir o calçado STAF do âmbito do processo. Com efeito, o facto de, por vezes, ser difícil diferenciar fisicamente diversos tipos de calçado não altera as conclusões acima apresentadas de que o calçado STAF deveria ser considerado um tipo de calçado diferente dos outros tipos de calçado de couro. Além disso, em muitos outros casos, é necessário mais do que um controlo material para determinar se o produto deve ou não ser abrangido pelas medidas *anti-dumping* em vigor, o que nunca foi considerado suficiente para não excluir tais produtos do âmbito das medidas. Por conseguinte, esta alegação foi rejeitada.
- (27) Por último, algumas partes interessadas alegaram que todos os tipos de calçado de desporto, e não somente o de tipo STAF, deveriam ser excluídos do âmbito do processo. Estas alegações baseiam-se nos argumentos avançados para a exclusão do calçado STAF. Todavia, o inquérito revelou que as conclusões no que respeita ao calçado STAF não eram aplicáveis aos tipos de calçado que não possuem as características do calçado STAF. Verificou-se, pelo contrário, que as conclusões apresentadas nos dois considerandos anteriores são válidas também para estes últimos tipos de calçado, ou seja, de que não há uma linha divisória clara nem uma concorrência directa entre o calçado STAF e os restantes tipos de calçado. Por conseguinte, esta alegação foi rejeitada.

## ii) Calçado para criança

- (28) Para efeitos do presente processo e a título provisório, por calçado para criança entende-se o calçado com palmilha de tamanho inferior a 24 cm, cuja sola e salto em conjunto seja de altura igual ou inferior a 3 cm. Este tipo de calçado está actualmente 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. Na fase subsequente do inquérito deverá ser determinado se se afigura necessário alterar esta definição para efeito de eventuais medidas definitivas.
- (29) Recorde-se que, no âmbito de um processo anterior respeitante a calçado com parte superior de couro ou de plástico <sup>(3)</sup>, o calçado com palmilhas de tamanho inferior a 24 cm não foi incluído na definição do produto em causa. Com efeito, atendendo às características específicas desse tipo de produto, considerou-se nessa altura que o calçado para criança e os outros tipos de calçado com parte superior de couro não constituíam um produto único. Por conseguinte, no decurso do presente inquérito, a Comissão examinou se esse tipo de calçado deveria ser abrangido pela definição do produto em causa ou se deveria ser objecto de um inquérito distinto.
- (30) Em primeiro lugar, há efectivamente algumas diferenças técnicas e físicas entre o calçado para criança e os outros tipos de calçado. O processo de fabrico deste tipo de calçado é significativamente diferente e requer competências muito específicas para produzir os tamanhos mais pequenos com as características físicas especiais do pé de criança, especialmente na fase de desenvolvimento muscular e ósseo da primeira infância.
- (31) Em segundo lugar, o calçado para criança e os outros tipos de calçado são frequentemente vendidos por intermédio de canais de comercialização diferentes, o que indica também que os consumidores podem ter uma percepção do calçado para criança que diverge em relação aos outros tipos de calçado. Considera-se, mais precisamente, que, regra geral, os consumidores de calçado para criança estabelecem uma clara distinção entre o calçado especificamente concebido para criança e os outros tipos de calçado. Além disso, em relação ao calçado para adulto, o mercado do calçado para criança parece ser menos ditado pelas tendências da moda ou por considerações semelhantes, sendo considerado prioritariamente o preço e a qualidade. Outro elemento que certamente também influencia a percepção dos consumidores prende-se com o facto de existir uma rotação muito mais elevada do calçado infantil do que os restantes tipos de calçado, devido ao desenvolvimento físico das crianças.

Após exame, na fase actual do processo, os argumentos favoráveis ou contrários à inclusão do calçado para criança na definição do produto em causa não permitem chegar a uma conclusão definitiva. Por conseguinte, enquanto decorre o inquérito e na pendência das conclusões definitivas de um exame mais aprofundado, a Comissão decidiu considerar provisoriamente que o calçado para criança está incluído na definição do produto em causa.

## iii) Outras alegações

- (32) Foi também alegado que a definição do produto é de âmbito demasiado lato para que este possa ser considerado um produto único, na medida em que inclui uma grande variedade de estilos, materiais e níveis de qualidade, e que todos estes tipos de calçado deveriam ser objecto de um exame individual no âmbito de processos distintos. Esta alegação baseia-se no facto de a definição do produto abranger 33 códigos NC, o que seria, alegadamente, um indicador de uma grande variedade de produtos e de que esses diversos tipos de calçado teriam características, usos finais, métodos de produção e canais de comercialização diferentes.

<sup>(3)</sup> Regulamento (CE) n.º 467/98 do Conselho (JO L 60 de 28.2.1998, p. 1).

- (33) O número de códigos NC abrangidos pela definição do produto, só por si, não é relevante para a questão de saber se essa definição é demasiado vasta ou não. Os critérios pertinentes aplicáveis para determinar se o produto sujeito a inquérito deve ou não ser considerado um produto único, ou seja, as suas características técnicas e físicas de base, foram expostos pormenorizadamente nos considerandos anteriores.
- (34) Por outro lado, muito embora os diversos tipos de calçado possam efectivamente possuir características específicas diferentes, o inquérito revelou que, com excepção do calçado de tipo STAF, as respectivas características de base são idênticas. Além disso, o facto de o produto em causa poder ser produzido recorrendo a métodos de produção diferentes não constitui, por si só, um critério que possa levar à determinação de que se trata de um ou mais produtos distintos. Por último, o inquérito revelou igualmente que os diversos tipos do produto em causa eram geralmente vendidos por intermédio dos mesmos canais de comercialização. Não obstante o facto de as lojas mais especializadas se dedicarem a certos tipos de calçado específicos, a grande maioria dos distribuidores (retalhistas, grandes armazéns e supermercados) vende todos os tipos de calçado para, deste modo, assegurar a oferta de uma maior gama de produtos aos respectivos clientes.
- (35) Por último, alguns importadores alegaram que a definição do produto que figura no aviso de início é ainda mais lata do que a definição do produto dada pelos próprios autores da denúncia, que, alegadamente, se limitava apenas a três tipos de calçado.
- (36) A este respeito, salienta-se que a definição do produto similar dada no aviso de início retoma exactamente a definição dada na denúncia e que os três tipos de calçado nela referidos foram dados a título meramente exemplificativo. A denúncia indica claramente que os três tipos do produto em causa representam a grande maioria das importações originárias dos países em causa (mais de 50 %), o que não pode certamente ser interpretado como uma limitação do âmbito do processo aos três tipos do produto referidos.
- (37) Atendendo ao que precede, são rejeitadas as alegações de que a definição do produto é demasiado lata.

#### iv) Conclusão

- (38) No que se refere aos restantes tipos de calçado, ou seja, todos os tipos de calçado com a parte superior de couro, excluindo o calçado de tipo STAF, embora abranjam uma ampla gama de estilos e modelos, as suas características essenciais e utilização, bem como a percepção dos consumidores, são fundamentalmente as mesmas.
- (39) Além do facto de possuírem as mesmas características físicas e técnicas de base, todos os diversos estilos e tipos de calçado estão em concorrência directa e são em larga medida permutáveis entre si. Este aspecto é claramente ilustrado pelo facto de não existir uma linha divisória distinta entre os diversos tipos de calçado na medida em que há uma certa sobreposição e concorrência entre tipos do produto adjacentes.
- (40) Em conclusão, para efeitos do presente inquérito e em conformidade com a prática habitual da Comunidade, considera-se, por conseguinte, que todos os tipos do produto em causa acima descritos, com excepção do calçado de tipo STAF, devem ser considerados um produto único.

#### 2.2. Produto em causa

- (41) O produto em causa é o calçado com a parte superior de couro natural ou reconstituído, tal como acima descrito, originário da RPC e do Vietname.

- (42) Tal como acima mencionado, o inquérito revelou que todos os tipos de calçado com parte superior de couro, não obstante as diferenças em termos de modelos e estilos, possuem as mesmas características físicas e técnicas de base, ou seja, trata-se de calçado com parte superior de couro que se destina a uso no exterior basicamente para os mesmos fins, podendo considerar-se que existem diferentes tipos do mesmo produto.
- (43) Por conseguinte, para efeitos do presente inquérito, o produto em causa é o calçado com parte superior de couro, tal como descrito na secção intitulada «considerações gerais», originário da RPC e do Vietname («produto em causa»). Este produto está actualmente classificado nos seguintes códigos NC: ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 e ex 6405 10 00.
- (44) Importa referir que, até 1 de Janeiro de 2005, os produtos originários da RPC e classificados nos códigos NC acima referidos estiveram sujeitos a contingentes quantitativos, com excepção dos produtos classificados nos códigos NC 6403 20 00 e ex 6403 30 00, bem como do calçado utilizado para praticar desporto e que implica o recurso a tecnologia especial.
- (45) Por conseguinte, conclui-se que, para efeitos do presente processo *anti-dumping*, todos os tipos do produto em causa são considerados como um único produto.

### 2.3. Produto similar

- (46) O inquérito revelou que o produto em causa e o calçado com parte superior de couro fabricado e vendido no mercado interno da RPC e do Vietname, bem como o calçado com parte superior de couro produzido e vendido na Comunidade pela indústria comunitária são similares, uma vez que as respectivas características físicas e técnicas e os usos a que se destinam são similares e que os consumidores têm a percepção de que são permutáveis entre si.
- (47) Algumas partes interessadas alegaram que o calçado com parte superior de couro produzido pela indústria comunitária e vendido no mercado comunitário não é similar ao produto em causa, nomeadamente pelo facto de existirem diferenças entre os produtos no que respeita à qualidade, à percepção dos consumidores, aos canais de comercialização e à segmentação. Alegaram, além disso, que os consumidores da Comunidade consideram habitualmente que o produto em causa é mais barato e que não pode ser vendido a um preço superior por não ser um produto de marca.
- (48) O inquérito revelou que as declarações dos importadores a este respeito são contraditórias. Com efeito, enquanto alguns alegaram que o produto em causa é habitualmente de qualidade inferior e se mantém num segmento de preços diferentes em relação aos produtos fabricados na Comunidade, outros alegam que o calçado de marca fabricado nos países em causa é importado a preços mais elevados do que os produtos de preço extremamente baixo, e presumivelmente de qualidade inferior, importados dos países em causa. Por outro lado, o inquérito confirmou que, na Comunidade, o calçado tanto de qualidade inferior como de qualidade superior é fabricado e vendido por intermédio dos mesmos canais de distribuição que o produto em causa, ou seja, os retalhistas independentes, supermercados não especializados, grandes armazéns, etc.
- (49) Além disso, no calçado não é necessariamente indicado o país de origem, sendo por conseguinte muitas vezes difícil para os consumidores diferenciar o calçado fabricado nos países em causa do calçado fabricado na Comunidade.

- (50) Por estas razões, considera-se que, independentemente da origem, o calçado produzido nos países em causa e o calçado produzido na Comunidade concorrem a todos os níveis do mercado e que a percepção que deles têm os consumidores não é diferente. Embora possa haver pequenas diferenças entre o produto em causa e o calçado produzido na Comunidade, considera-se que tais diferenças não são susceptíveis de afectar as características, propriedades e utilizações fundamentais do produto.
- (51) De igual modo, não foram detectadas grandes diferenças entre o produto em causa e o calçado com parte superior de couro produzido e vendido quer pelos produtores-exportadores em questão no respectivo mercado interno quer pelos produtores brasileiros no Brasil, que serviu de país análogo para determinar o valor normal no que respeita às empresas que não beneficiaram do tratamento de economia de mercado.
- (52) Tendo em conta o que precede, concluiu-se provisoriamente que, em conformidade com o n.º 4 do artigo 1.º do regulamento de base, e para efeitos do presente inquérito, todos os tipos de calçado com parte superior de couro natural ou reconstituído produzidos e vendidos pela indústria comunitária no mercado da Comunidade são similares aos exportados dos países em causa para a Comunidade.

### 3. AMOSTRAGEM

#### 3.1. Amostras dos produtores-exportadores da RPC e do Vietname

- (53) Tendo em conta o número aparentemente elevado de produtores-exportadores da RPC e do Vietname, no aviso de início foi previsto recorrer ao método de amostragem para a determinação do *dumping*, em conformidade com o n.º 1 do artigo 17.º do regulamento de base.
- (54) A fim de que a Comissão pudesse decidir se era necessário recorrer ao método de amostragem e, em caso afirmativo, seleccionar uma amostra, todos os produtores-exportadores foram convidados a dar-se a conhecer à Comissão no prazo de 15 dias a contar da data do início do inquérito e a fornecerem uma série de informações de base sobre as respectivas vendas de exportação e no mercado interno, a natureza exacta das suas actividades relacionadas com a produção do produto em causa e as firmas e actividades das empresas com eles coligadas envolvidas na produção e/ou na venda do produto em causa. As autoridades da RPC e do Vietname foram igualmente consultadas.

##### 3.1.1. *Seleção prévia dos produtores-exportadores que colaboraram no inquérito*

- (55) 163 empresas da RPC e 86 empresas do Vietname deram-se a conhecer e forneceram as informações solicitadas no prazo fixado no aviso de início. No entanto, só 154 produtores-exportadores chineses e 81 produtores-exportadores vietnamitas declararam ter exportado para a Comunidade durante o período de inquérito. Os produtores-exportadores que exportaram o produto em causa para a Comunidade durante o período de inquérito e manifestaram interesse em ser incluídos na amostra foram inicialmente considerados como empresas que colaboraram no inquérito, tendo sido considerados para efeitos da constituição da amostra.
- (56) Considerou-se que os produtores-exportadores que não se deram a conhecer no prazo acima referido, ou que não forneceram as informações solicitadas no prazo fixado, não colaboraram no inquérito.

3.1.2. *Seleção das amostras*

- (57) No caso da RPC, em conformidade com o n.º 1 do artigo 17.º, foi inicialmente considerada uma amostra constituída pelos quatro maiores produtores-exportadores, o que permitiria limitar as investigações, mantendo mesmo assim um grau de representatividade razoável. No entanto, no decurso do processo de consulta das partes interessadas, que neste caso são representadas pelas autoridades chinesas, bem como pelas associações de produtores chineses, as primeiras insistiram em que deveriam ser acrescentadas mais empresas à amostra, a fim de assegurar um maior grau de representatividade da mesma. Por conseguinte, a amostra foi alargada significativamente, passando a abranger 13 produtores-exportadores chineses, que representam mais de 20 % do volume de exportações chinesas para a Comunidade. As autoridades chinesas concordaram inteiramente com a amostra assim definida.
- (58) No caso do Vietname, em conformidade com o n.º 1 do artigo 17.º, foi inicialmente considerada uma amostra constituída pelos quatro maiores produtores-exportadores. Contudo, tendo em conta o pedido das autoridades chinesas no sentido de aumentar o grau de representatividade da amostra de exportadores chineses, e para que as amostras não apresentassem diferenças significativas em termos de representatividade entre os dois países em causa, decidiu-se alargar também a amostra dos exportadores vietnamitas, que passou assim a abranger oito empresas. No termo do processo de consulta das autoridades vietnamitas, que estavam em contacto com a associação de produtores vietnamitas, chegou-se inteiramente a acordo com essas autoridades quanto a uma amostra constituída por oito empresas vietnamitas.
- (59) Em conformidade com o n.º 1 do artigo 17.º do regulamento de base, a selecção das empresas a incluir na amostra baseou-se nos seguintes critérios:
- volume de vendas de exportação para a Comunidade realizadas pelo produtor-exportador,
  - volume de vendas do produtor-exportador no mercado interno.
- (60) Relativamente ao segundo critério referido, considerou-se fundamental incluir na amostra algumas empresas que tivessem realizado vendas no respectivo mercado interno para assegurar que as amostras fossem o mais representativas possível da indústria do calçado. Tal afigurou-se necessário, nomeadamente, para dispor de informações, caso alguns ou todos os exportadores incluídos nas amostras preenchessem os critérios para beneficiar do tratamento de economia de mercado, sobre preços e custos associados à produção e vendas do produto em causa nos mercados internos dos países em causa. Por conseguinte, só foram seleccionadas as maiores empresas exportadoras, que representam igualmente uma grande parte das vendas realizadas no mercado interno.
- (61) As empresas seleccionadas asseguraram, respectivamente, cerca de 25 % e de 22 % das exportações para a Comunidade realizadas pelos produtores-exportadores chineses e vietnamitas que colaboraram no inquérito e, respectivamente, cerca de 42 % e de 50 % das vendas nos mercados internos da RPC e do Vietname declaradas pelos exportadores que colaboraram no inquérito. A exclusão dos produtos de tipo STAF não influenciou significativamente a representatividade das amostras.
- (62) Os produtores-exportadores que colaboraram no inquérito, que acabaram por não ser incluídos na amostra, foram informados pelas autoridades chinesas e vietnamitas de que o eventual direito *anti-dumping* sobre as respectivas exportações seria calculado em conformidade com o n.º 6 do artigo 9.º do regulamento de base.
- (63) Foram enviados questionários a todas as empresas seleccionadas para fazer parte da amostra, tendo quase todas (excepto uma da RPC), respondido dentro dos prazos fixados para o efeito.

### 3.1.3. Exame individual

- (64) Quatro produtores-exportadores da RPC e quatro produtores-exportadores do Vietname que não foram incluídos na amostra solicitaram que fosse determinada uma margem de *dumping* individual e apresentaram informações pertinentes no prazo fixado para o efeito, em conformidade com o disposto no n.º 6 do artigo 9.º e o n.º 3 do artigo 17.º do regulamento de base. No entanto, tendo em conta a dimensão sem precedentes das amostras, que abrangem 20 empresas e muitas outras partes coligadas, a Comissão concluiu, em conformidade com o n.º 3 do artigo 17.º do regulamento de base, que não poderia proceder a um exame individual dos produtores-exportadores da RPC e do Vietname, na medida em que este seria indevidamente moroso e impediria a conclusão atempada do inquérito.

### 3.2. Amostra dos produtores comunitários

- (65) A Comissão seleccionou uma amostra dos produtores comunitários, que se baseia principalmente no respectivo volume de produção. Esta selecção foi efectuada com base nas informações fornecidas pelos próprios produtores e pelas respectivas associações nacionais. Para obter uma imagem equilibrada da indústria comunitária, foi igualmente considerada a repartição geográfica dos produtores. Deste modo, a amostra, que reflecte principalmente a dimensão e a importância das diversas empresas de produção, reflecte igualmente a repartição geográfica dessa indústria na Comunidade. Os dez produtores que constituem a amostra representam cerca de 10 % da produção assegurada pelos produtores comunitários autores da denúncia.

## 4. DUMPING

### 4.1. Tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado

- (66) Em conformidade com o n.º 7, alínea b), do artigo 2.º do regulamento de base, nos inquéritos *anti-dumping* sobre as importações originárias da RPC e do Vietname, o valor normal deve ser determinado em conformidade com os n.ºs 1 a 6 do referido artigo no que respeita a todos os produtores-exportadores que possam demonstrar que preenchem os critérios previstos no n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do mesmo regulamento, ou seja, sempre que fique comprovada a existência de condições de economia de mercado em relação à produção e à venda do produto similar. Resumidamente, e apenas por uma questão de clareza, esses critérios são seguidamente sintetizados:
- 1) As decisões em matéria de política comercial e de custos são determinadas pelas condições de mercado, sem qualquer interferência significativa por parte do Estado;
  - 2) Os registos contabilísticos são sujeitos a auditorias independentes, conformes às normas internacionais de contabilidade (IAS) e utilizados para todos os efeitos;
  - 3) Não há distorções importantes herdadas do sistema anterior de economia centralizada;
  - 4) A legislação em matéria de propriedade e de falência garante uma certeza e estabilidade jurídicas;
  - 5) As operações cambiais são efectuadas às taxas do mercado.
- (67) Todos os produtores chineses e vietnamitas solicitaram o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado, em conformidade com o n.º 7, alínea b), do artigo 2.º do regulamento de base, e responderam ao formulário de pedido nesse sentido destinado aos produtores-exportadores no prazo fixado. No entanto, um produtor chinês não respondeu ao questionário que lhe foi solicitado depois de examinado o seu pedido de tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado. Nestas circunstâncias, é necessário determinar uma margem de *dumping* para este produtor com base nos dados disponíveis. Por conseguinte, foi indeferido o pedido do referido produtor-exportador, tendo a Comissão prosseguido somente o exame dos pedidos dos 12 produtores-exportadores chineses restantes incluídos na amostra.
- (68) Relativamente às empresas seleccionadas para as amostras, a Comissão procurou obter todas as informações consideradas necessárias e procedeu à verificação, nas instalações das empresas em causa, de todas as informações fornecidas no pedido de tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado.



4.1.1. *Determinação do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado relativamente aos produtores-exportadores da RPC*

- (69) O quadro seguinte apresenta as conclusões relativas a cada empresa tendo em conta os cinco critérios estabelecidos no n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base.

EMPRESA	1	2	3	4	5	Conclusão
	Decisões das empresas	Contabilidade	Transferência de activos	Quadro legal	Câmbios	
Empresa 1	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 2	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 3	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 4	Não	Não	Não	Não	Não	Indeferido
Empresa 5	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 6	Não	Não	Não	Não	Não	Indeferido
Empresa 7	Não	Não	Não	Não	Não	Indeferido
Empresa 8	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 9	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 10	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 11	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 12	Não	Não	Não	Não	Não	Indeferido

Fonte: Respostas ao questionário, devidamente verificadas, apresentadas pelos exportadores chineses que colaboraram no inquérito.

- (70) Às empresas em causa foi concedida a possibilidade de apresentarem observações sobre as conclusões acima expostas. As doze empresas contestaram a decisão tomada, tendo afirmado que lhes devia ser concedido o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado.
- (71) Em primeiro lugar, é de salientar que quatro produtores-exportadores chineses incluídos na amostra não respeitam os critérios aplicáveis para que lhes seja concedido o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado, uma vez que as informações que forneceram estavam significativamente incompletas, o que impede a Comissão de concluir se respeitam ou não os critérios aplicáveis. Por conseguinte, a Comissão considera que os referidos critérios não estão preenchidos.
- (72) Em segundo lugar, recorde-se que é prática habitual da Comissão examinar se um grupo de empresas coligadas, em conjunto, reúne condições para beneficiar do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado. Por conseguinte, nos casos em que uma filial ou outra empresa coligada ao requerente da RPC assegura a produção e/ou a venda do produto em causa, todas essas empresas coligadas devem apresentar o formulário de pedido de tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado. Por conseguinte, a inobservância desta regra pelos quatro produtores-exportadores incluídos na amostra mencionados no considerando 70 impossibilita a Comissão de apurar se esses grupos de empresas, em conjunto, respeitam todas as condições para beneficiarem do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado.
- (73) Relativamente ao primeiro critério («as decisões das empresas são adoptadas e os custos são determinados em resposta a sinais do mercado e sem interferência significativa do Estado»), concluiu-se que os doze produtores-exportadores chineses não haviam provado preencher este critério, nomeadamente, devido a restrições aplicáveis às vendas previstas no estatuto e/ou nas licenças comerciais ou, num dos casos, devido à existência *de facto* de restrições às vendas resultantes da interferência do Estado. Após a divulgação dos factos, as empresas incluídas na amostra alegaram que essas restrições são irrelevantes, alegadamente desactualizadas, não passando de meras regras internas das empresas não vinculativas. No entanto, esses documentos constituem as regras de base aplicáveis, designadamente, à comercialização das mercadorias. Com efeito, e contrariamente ao alegado, a administração chinesa só autoriza o exercício de actividades às empresas com base nos respectivos estatutos e licença comercial que estabelecem juridicamente cada empresa.

- (74) Relativamente ao segundo critério («Os registos contabilísticos são sujeitos a auditorias independentes, conformes às normas internacionais de contabilidade, aplicáveis para todos os efeitos»), sete empresas não conseguiram provar que preenchem a condição prevista no n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base. Na realidade, nos casos em apreço, as contas caracterizam-se por lacunas significativas. Por exemplo, no caso de um exportador, os balanços auditados não reflectiam sempre o valor verdadeiro e apropriado dos activos e passivos, dado que não foram contabilizados no momento em que foram incorridos (aquando da aquisição), mas aquando do pagamento. Esta violação de uma das normas internacionais de contabilidade («IAS») fundamentais, nomeadamente a do princípio de exercício, não foi contudo objecto de observações por parte dos auditores. Por conseguinte, os registos contabilísticos não foram sujeitos a uma auditoria independente, em conformidade com as normas internacionais de contabilidade. Num outro caso, os registos contabilísticos não eram claros, dado que importantes recibos estavam incompletos. Este facto também não havia sido mencionado pelos auditores. Após a divulgação dos factos, não foram dadas explicações convincentes para estas falhas. Além disso, dois produtores-exportadores incluídos na amostra não seguiram as recomendações dos auditores no que respeita ao princípio da especialização dos exercícios, arrendamento de terrenos, provisão para dívidas de cobrança duvidosa, desvalorização de activos fixos e existências nos exercícios financeiros subsequentes ao da auditoria, a fim de assegurar o rigor contabilístico.
- (75) Nove empresas não demonstraram que preenchiam o terceiro critério («inexistência de distorções importantes herdadas do anterior sistema de economia centralizada»). Nos casos em apreço, apurou-se, nomeadamente, que os direitos de uso de terrenos ou a maquinaria não haviam sido transferidos para os exportadores em causa às condições do mercado, o que efectivamente havia causado distorções dos custos e das situações financeiras derivadas do anterior sistema de economia central. Após a divulgação dos factos, alguns produtores-exportadores contestaram estas conclusões. No entanto, não fundamentaram suficientemente as respectivas alegações de que haviam adquirido os activos às condições do mercado.
- (76) Relativamente ao quarto critério («a legislação em matéria de propriedade e de falência garante uma certeza e estabilidade jurídicas»), e no que respeita aos quatro produtores que não apresentaram informações suficientes, concluiu-se que, na falta de tais informações, esses produtores não demonstraram preencher este critério.
- (77) Por último, as mesmas quatro empresas, pelo facto de não terem apresentado informações suficientes, também não demonstraram que respeitavam o quinto critério («operações cambiais efectuadas às taxas do mercado»).

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

- (78) O quadro seguinte apresenta as conclusões relativas a cada empresa tendo em conta os cinco critérios estabelecidos no n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base.

Empresa	1	2	3	4	5	Conclusão
	Decisões das empresas	Contabilidade	Transferência de activos	Quadro legal	Câmbios	
Empresa 1	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 2	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 3	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 4	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 5	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 6	Não	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 7	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido
Empresa 8	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Indeferido

Fonte: Respostas ao questionário, devidamente verificadas, apresentadas pelos exportadores vietnamitas que colaboraram.

- (79) Às empresas em causa foi concedida a possibilidade de apresentarem observações sobre as conclusões acima expostas. As oito empresas contestaram a decisão tomada, tendo afirmado que lhes devia ser concedido o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado.
- (80) Relativamente ao primeiro critério, seis empresas não demonstraram que as suas decisões comerciais eram tomadas em resposta a sinais do mercado e sem uma interferência significativa do Estado.
- (81) Quatro dessas empresas estão sujeitas à obrigação de exportar a totalidade ou parte significativa da produção, embora as empresas em causa tenham alegado que estavam autorizadas a vender no mercado interno. No entanto, as observações que apresentaram não continham qualquer argumento em contrário. As empresas alegaram simplesmente que tinham liberdade para solicitar uma alteração da respectiva licença de investimento se desejassem vender no mercado interno e/ou que as restrições quantitativas das vendas tinham fins fiscais. A este respeito, os serviços da Comissão limitam-se a registar o facto de que as empresas têm aparentemente liberdade para remover esta restrição da respectiva licença de investimento, mas não solicitaram quaisquer alterações durante o período de inquérito nem posteriormente. Deste modo, estas empresas continuavam sujeitas a uma obrigação relativa às vendas, não podendo pois tomar as respectivas decisões em resposta a sinais do mercado. Por conseguinte, as alegações foram rejeitadas.
- (82) Verificou-se que as duas empresas restantes pertenciam inteiramente ao Estado, sendo a sua administração assegurada mediante uma relação directa com o Estado. As duas empresas referidas contestaram o facto de que haveria uma interferência significativa do Estado, mas não avançaram quaisquer novos argumentos que fundamentassem essa alegação. Por conseguinte, as alegações foram rejeitadas.
- (83) Sete empresas não preenchem o segundo critério previsto no n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base.
- (84) Três empresas não sujeitavam a auditoria as suas contas, nem haviam publicado demonstrações financeiras. Relativamente a três outras empresas, não foi possível garantir que os registos contabilísticos estavam conformes às normas internacionais de contabilidade (IAS) e eram utilizados para todos os fins, dado que os auditores mencionaram especificamente que as demonstrações financeiras publicadas não tinham por objectivo apresentar a situação financeira da empresa em conformidade com os princípios e práticas de contabilidade geralmente aceites noutros países e jurisdições, ou seja, fora do Vietname. Esta menção está em contradição com as IAS que, na «Estrutura conceptual para a preparação e apresentação de demonstrações financeiras» estabelecem que «o objectivo das demonstrações financeiras é o de proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e dos fluxos de caixa de uma entidade que seja útil a uma vasta gama de utentes na tomada de decisões económicas». Além disso, a IAS 1 determina que qualquer entidade cujas demonstrações financeiras estejam em conformidade com as IAS deve fazer uma declaração explícita e sem reservas dessa conformidade nas notas, o que, obviamente, não é o caso das referidas empresas.
- (85) Relativamente a duas das referidas empresas, os auditores salientaram sérios problemas nos seus relatórios e, no caso de uma delas, a verificação efectuada pelos auditores foi considerada muito insuficiente para garantir a fiabilidade das contas.
- (86) Os sete produtores-exportadores em causa contestaram estas conclusões. No entanto, atendendo: i) à ausência de uma auditoria das contas de três das empresas, ii) aos problemas substanciais detectados pelos próprios auditores nos relatórios relativos a duas outras empresas e iii) às significativas observações formuladas pelos auditores das duas últimas empresas, que alertam claramente os utilizadores das respectivas contas para o facto de estas não estarem conformes aos princípios de contabilidade geralmente aceites, os argumentos apresentados por estas sete empresas não contêm novos elementos que permitam aos serviços da Comissão reexaminar as suas conclusões. Por conseguinte, as referidas alegações foram rejeitadas.

- (87) Relativamente ao terceiro critério, atendendo à situação no que respeita aos direitos de utilização de terrenos que não correspondem às condições de mercado, sendo ainda determinadas a nível central pelas autoridades, em especial no que respeita à fixação e revisão dos preços, nenhuma das empresas conseguiu demonstrar que não herdou distorções importantes do antigo sistema de economia centralizada. Além disso, para três destas empresas verificou-se a existência de distorções derivadas do anterior sistema em especial no que respeita à avaliação dos activos. As conclusões da Comissão foram contestadas pelas empresas, que, contudo, não apresentaram novos elementos susceptíveis de fundamentar as respectivas alegações, pelo que estas foram rejeitadas.
- (88) Verificou-se que as oito empresas preenchem o quarto e o quinto critérios.
- (89) Recorde-se que é prática habitual da Comissão examinar se um grupo de empresas coligadas reúne, em conjunto, condições para beneficiar do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado. Por conseguinte, nos casos em que uma filial ou outra empresa coligada com o requerente do Vietname assegura a produção e/ou a venda do produto em causa, a empresa deve apresentar individualmente o formulário de pedido de tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado. No caso em apreço, duas empresas não apresentaram os formulários de pedido de tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado no que respeita a um dos produtores coligados no Vietname, pelo que não foi possível estabelecer se, no conjunto, esse grupo de empresas preenche as condições para beneficiar do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado.
- (90) Concluiu-se, por conseguinte, que a empresa em causa não preenchia os critérios previstos no n.º 7, alínea c), do artigo 2.º do regulamento de base.

#### 4.2. Tratamento individual

- (91) Em conformidade com o n.º 7, alínea a), do artigo 2.º do regulamento de base, se for caso disso, será estabelecido um direito para todo o país, para os países abrangidos pelo disposto no referido artigo, excepto nos casos em que as empresas demonstrem preencher os critérios previstos no n.º 5 do artigo 9.º do regulamento de base.
- (92) Os produtores-exportadores da RPC que solicitaram o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado solicitaram igualmente um tratamento individual, caso o primeiro lhes fosse negado.
- (93) Com base nas informações disponíveis, concluiu-se que as referidas empresas não conseguiram demonstrar que preenchiam todos os requisitos para beneficiar do tratamento individual tal como previsto no n.º 5 do artigo 9.º do regulamento de base.
- (94) Em especial, foi estabelecido que, visto nenhum produtor ter demonstrado que preenchia o primeiro critério necessário para beneficiar do tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado, uma vez que todos eram obrigados, *de jure* ou *de facto*, a respeitar a obrigação de exportar a totalidade ou parte da sua produção, as quantidades de exportação e as condições e termos de venda não são decididos livremente, mas com base num processo de autorização administrativa estabelecida no estatuto e/ou nas licenças comerciais dos produtores-exportadores chineses incluídos na amostra. Por conseguinte, nenhum dos produtores-exportadores chineses incluídos na amostra preenche as condições previstas no n.º 5, alínea b), do artigo 9.º do regulamento de base, que prevê que a decisão de exportar seja adoptada livremente *de jure* e *de facto*. Além disso, considera-se que as quatro empresas que não preenchem o quinto critério do exame relativo ao tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado não respeitam também o critério previsto no n.º 5, alínea d), do artigo 9.º do regulamento de base, relativo à conversão das taxas de câmbio às taxas do mercado.
- (95) Os produtores-exportadores do Vietname que solicitaram o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado solicitaram igualmente um tratamento individual, caso o primeiro lhes fosse negado.

- (96) Com base nas informações disponíveis, concluiu-se que as empresas em causa não preenchiam todos os requisitos necessários para beneficiar do tratamento individual, tal como previsto no n.º 5 do artigo 9.º do regulamento de base.
- (97) Em especial, tal como explicado na análise referente ao tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado, foi estabelecido que as quantidades das vendas de exportação não eram livremente decididas por quatro empresas, mas fixadas pelo Estado na licença comercial das empresas em questão. Considera-se que as empresas totalmente detidas pelo Estado não conseguiram demonstrar que tomaram medidas adequadas para impedir uma interferência do Estado. Verificou-se que duas das restantes empresas estão coligadas com uma terceira empresa que não preenche as condições para poder beneficiar do tratamento individual, tal como previsto no n.º 5 do artigo 9.º do regulamento de base, devido às restrições das exportações, bem como à interferência do Estado na sua estrutura interna e no processo de decisão. Atendendo a que, se forem aplicadas diferentes taxas do direito a estas três empresas coligadas se corre o risco de evasão das medidas, não deve ser concedido um tratamento individual às duas primeiras empresas.

### 4.3. Valor normal

#### 4.3.1. País análogo

- (98) Em conformidade com o n.º 7 do artigo 2.º do regulamento de base, no caso das importações de países que não possuem uma economia de mercado e, na medida em que não tenha sido possível conceder o tratamento reservado às empresas que operam em condições de economia de mercado, dos países especificados no n.º 7, alínea a) do artigo 2.º, o valor normal deve ser determinado com base no preço ou no valor normal calculado num país análogo.
- (99) No aviso de início, a Comissão manifestou a intenção de utilizar o Brasil como país análogo adequado para determinar o valor normal para a RPC e o Vietname, tendo convidado as partes interessadas a pronunciarem-se sobre esta escolha.
- (100) Os produtores-exportadores que colaboraram sugeriram que a Tailândia, a Índia ou a Indonésia seriam países análogos mais adequados do que o Brasil. Argumentaram, designadamente, que o Brasil não tinha quaisquer semelhanças com a RPC e o Vietname no que respeita ao desenvolvimento sócio-económico e cultural ou ao PNB *per capita*, que o Brasil quase não fabrica produtos de tipo STAF e que este país difere também da China e do Vietname no que respeita aos custos da mão-de-obra e às condições de acesso às matérias-primas.
- (101) Algumas das partes interessadas que sugeriram países análogos alternativos ao Brasil alegaram que, num inquérito anterior sobre as importações de certos tipos de calçado com parte superior de couro ou de plástico originário da RPC, da Indonésia e da Tailândia<sup>(4)</sup>, a Indonésia havia sido escolhida como país análogo adequado e, que, por conseguinte, deveria ser igualmente este o país escolhido para o presente inquérito.
- (102) A Comissão procurou obter a colaboração dos exportadores do Brasil e de outros países análogos potenciais, nomeadamente, a Índia, a Indonésia e a Tailândia. Os serviços da Comissão escreveram a mais de 50 empresas do Brasil e da Índia e a mais de 20 empresas da Indonésia, tendo igualmente contactado a Associação Tailandesa do Calçado e obtido a colaboração de seis produtores-exportadores tailandeses. Das empresas contactadas nos restantes países, um produtor-exportador da Índia, dois produtores-exportadores da Indonésia e oito produtores-exportadores brasileiros concordaram em colaborar no inquérito.

<sup>(4)</sup> Ver nota de pé-de-página 3.

**Representatividade das vendas efectuadas no mercado interno**

- (103) A representatividade das vendas efectuadas no mercado interno, em relação às exportações do produto em causa originário do país ou países sem economia de mercado abrangidos pelo processo, é um dos critérios mais importantes para a selecção do país análogo. Por conseguinte, em conformidade com o n.º 2 do artigo 2.º do regulamento de base, que também se aplica ao país análogo, os preços no mercado interno deste país serão, regra geral, considerados representativos se o respectivo volume representar, pelo menos, 5 % do volume das exportações para a UE realizadas pelo país sem economia de mercado em questão.
- (104) No que respeita à Indonésia, os dois produtores-exportadores que colaboraram no inquérito declararam um volume de vendas no respectivo mercado interno que não era suficientemente representativo quando comparado com as exportações originárias dos países em causa.
- (105) No que respeita à Índia, só um exportador se disponibilizou para colaborar com a Comissão. Todavia, as suas vendas no mercado interno representavam menos de 5 % das exportações vietnamitas, não sendo, por conseguinte, suficientemente representativas relativamente às exportações totais efectuadas pelos países em causa.
- (106) No que respeita à Tailândia, deram-se a conhecer e colaboraram no inquérito, respondendo ao questionário, seis produtores-exportadores tailandeses. Todavia, as suas vendas no mercado interno não representavam 5 % das exportações da RPC ou do Vietname, não sendo, por conseguinte, suficientemente representativas relativamente às exportações totais efectuadas pelos países em causa. Por conseguinte, a Comissão considerou que a Tailândia não era um país análogo adequado.
- (107) Em contrapartida, dos oitos produtores-exportadores brasileiros que colaboraram no inquérito, os três principais declararam vendas no mercado interno que representavam, respectivamente, mais de 50 % das suas próprias exportações, atingindo o volume cumulado do conjunto dessas vendas no mercado interno 5 %, ou mais, do volume das exportações originárias dos dois países em causa.
- (108) Tendo em conta o que precede, afigura-se 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.

**Concorrência no país análogo**

- (109) Em termos de concorrência, a escolha do Brasil como país análogo afigurou-se igualmente adequada, dado que no Brasil existem mais de 7 000 produtores, que, em 2004, asseguraram uma produção total superior a 700 milhões de pares de sapatos e o consumo no mercado interno foi superior a 500 milhões de pares. Por sua vez, as exportações representaram cerca de 200 milhões de pares de sapatos, dos quais mais de 50 % correspondiam a calçado com parte superior de couro. As exportações do Brasil destinam-se principalmente à América do Norte (Estados Unidos e Canadá), à América do Sul e à Europa. Em 2004, as importações para este país ascenderam a cerca de 9 milhões de pares de sapatos, dos quais aproximadamente 80 % são originários dos países em causa.
- (110) Com base nos dados referentes a 2003, a Comissão considerou que o Brasil regista o maior consumo interno, *per capita*, de calçado (2,7), à frente da Tailândia (2,3), da Indonésia (1,7) e da Índia (0,6) (incluindo todos os tipos de calçado).

**Calçado de desporto fabricado com tecnologia especial**

- (111) O facto de no Brasil quase não existir produção de calçado de tipo STAF é considerado irrelevante, na medida em que, tal como se explica no considerando 19, se decidiu excluir este tipo de calçado do âmbito do inquérito.

**Desenvolvimento sócio-económico e cultural**

- (112) Algumas partes interessadas alegaram que, em termos de desenvolvimento sócio-económico e cultural, bem como de PNB *per capita*, o Brasil é muito diferente da RPC e do Vietname.
- (113) Note-se, em primeiro lugar, que as diferenças em termos de desenvolvimento cultural são consideradas irrelevantes para a escolha de um país análogo, pois tal escolha destina-se a reflectir condições de economia de mercado e não níveis de desenvolvimento cultural comparáveis.
- (114) No que respeita à utilização de um país com um desenvolvimento económico diferente, importa mencionar que, por definição, um país que não tem economia de mercado ou que tem uma economia de transição não possui as mesmas características económicas que um país de economia de mercado. Não é invulgar existirem tais diferenças, em termos de desenvolvimento económico, entre um país análogo e um país que não tem economia de mercado ou que tem uma economia de transição. Todavia, estas não são de molde a impedir que o Brasil seja escolhido como país análogo, desde que seja considerado o país mais adequado atendendo aos restantes factores considerados.
- (115) Chega-se a igual conclusão no que respeita às diferenças em termos de rendimento *per capita*, que é também um indicador de desenvolvimento económico. Além disso, é de referir que, com base no 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.

**Custo da mão-de-obra**

- (116) Várias partes interessadas sublinharam o facto de os custos da mão-de-obra serem mais elevados no Brasil do que no Vietname e na China e que, pelo facto de esses custos nos países em causa se aproximarem mais dos da Índia, da Indonésia ou da Tailândia, estes seriam países análogos mais adequados.
- (117) Recorde-se, a este respeito, que a escolha do país análogo não é feita necessariamente entre países cujos custos são iguais ou muito próximos dos registados nos países em causa, precisamente pelo facto de se considerar que os custos nestes últimos países são deturpados pela inexistência de uma economia de mercado ou pelo facto de a sua economia ser uma economia de transição. Tal como referido no considerando 114, um país que apresente um nível de desenvolvimento económico diferente pode ser escolhido como país análogo a um país que não tem economia de mercado ou tem uma economia de transição. Do mesmo modo, o custo da mão-de-obra que reflecte o estágio de desenvolvimento económico de um país não constitui, por si só, um critério válido.
- (118) De qualquer modo, tal como acima mencionado, o grau de colaboração dos produtores-exportadores indianos, tailandeses e indonésios não foi de molde a garantir uma representatividade suficiente das respectivas vendas no mercado interno. Escolher um desses países como país análogo de referência implicaria o recurso desnecessário ao valor normal calculado, bem como numerosos ajustamentos.

**Diferença na estrutura dos custos de produção**

- (119) As partes interessadas também alegaram que a estrutura dos custos entre o Brasil e os países em causa é diferente, dado que alguns custos (investigação e desenvolvimento — I&D, concepção, etc.) incorridos pelos clientes dos exportadores chineses e vietnamitas são suportados pelos produtores brasileiros e, deste modo, incluídos no seu custo de produção.

- (120) Efectivamente, verificou-se, em certos casos, que os exportadores dos países em questão vendiam o produto em causa a antigos produtores comunitários, que ainda pagam as componentes do custo de produção acima mencionadas e vendem o produto com a sua própria marca. Contudo, esta não é uma razão para rejeitar o Brasil como país análogo adequado, já que se pode proceder a ajustamentos para ter em conta esses custos aquando da determinação do valor normal.
- (121) Algumas partes interessadas alegaram também que existe uma diferença quanto ao acesso às matérias-primas, nomeadamente o couro natural, entre, por um lado, o Brasil, e, por outro, a RPC e o Vietname. Verificou-se, contudo, que as alegações eram contraditórias e não forneciam quaisquer elementos da prova fundamentados sobre a razão pela qual seria mais adequado escolher outro país. Por exemplo, algumas partes interessadas alegaram que existe uma disponibilidade ilimitada de matérias-primas nos países em causa, enquanto no Brasil só estão disponíveis as matérias-primas de base. Outras partes interessadas alegaram, pelo contrário, que os países em causa têm de importar couro de bovinos e não têm a mesma facilidade de acesso às matérias-primas que o Brasil, que possui uma grande produção bem estabelecida de couro natural bruto.
- (122) Contudo, algumas partes confirmaram que o Brasil tem uma maior facilidade de acesso ao couro natural do que os países em causa. Mais concretamente, o Brasil possui as maiores manadas de bovinos comerciais do mundo, bem como centenas de empresas especializadas nos curtumes e acabamentos de couro. A indústria de curtumes brasileira produz anualmente mais de 30 milhões de peles, das quais apenas 40 % são absorvidas pelo mercado brasileiro de couro natural (calçado, artigos de couro, mobiliário). Esse conhecimento especializado em termos de transformação e disponibilidade de matérias-primas só pode ter efeito no sentido de reduzir o custo de produção brasileiro. Por conseguinte, foi rejeitada a alegação de que o Brasil não constituiria uma escolha razoável com base na questão do acesso às matérias-primas.
- (123) As mesmas partes alegaram que os países em causa utilizam couro natural de qualidade inferior à do couro natural utilizado pelos produtores brasileiros. Nesse contexto, é de notar que o inquérito aos produtores-exportadores chineses e vietnamitas que fazem parte das amostras revelou que a qualidade do couro natural por eles utilizada era superior à qualidade do couro natural utilizado pelos produtores brasileiros. Contudo, esta 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.
- (124) Tendo em conta o que precede, concluiu-se que o Brasil é um país análogo adequado.

#### 4.3.2. *Determinação do valor normal no país análogo*

- (125) Na sequência da escolha do Brasil como país análogo, procedeu-se ao cálculo do valor normal com base nos dados verificados nas instalações dos três principais produtores brasileiros que colaboraram no inquérito.
- (126) Verificou-se que as vendas realizadas no mercado interno pelos três produtores brasileiros eram representativas quando comparadas com as exportações do produto em causa para a Comunidade pelos produtores-exportadores da RPC e do Vietname.
- (127) Procedeu-se também a um exame para averiguar se as vendas realizadas no mercado interno podiam ser consideradas como tendo sido efectuadas no decurso de operações comerciais normais, através da determinação da proporção de vendas lucrativas efectuadas a clientes independentes. A verificação realizada junto dos três principais produtores revelou que o seu volume de vendas, vendido a um preço de venda líquido igual ou superior ao custo unitário, representava mais de 80 % do volume total de vendas de cada produtor. Por conseguinte, o valor normal baseava-se no preço efectivamente praticado no mercado interno, calculado como média ponderada dos preços de todas as vendas desse tipo de produto realizadas no mercado interno durante o PI, independentemente de essas vendas serem ou não lucrativas.



#### 4.4. Preço de exportação

- (128) As vendas dos produtores-exportadores para a Comunidade foram efectuadas quer directamente a importadores independentes, quer por intermédio de empresas de comercialização estabelecidas fora da Comunidade.
- (129) Nos casos em que as exportações para a Comunidade foram efectuadas directamente a clientes independentes, os preços de exportação foram estabelecidos com base nos preços efectivamente pagos ou a pagar pelo produto em causa, em conformidade com o disposto no n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base.
- (130) Nos casos em que as exportações para a Comunidade foram efectuadas por intermédio de empresas de comercialização independentes, os preços de exportação foram estabelecidos com base nos preços do produto vendido para exportação às empresas de comercialização, isto é, a um comprador independente, em conformidade com o disposto no n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base.

#### 4.5. Comparação

- (131) A comparação entre o valor normal e o preço de exportação foi efectuada no estádio à saída da fábrica.
- (132) A fim de assegurar uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação, procedeu-se a um ajustamento para ter em conta as diferenças que influenciam os preços e a respectiva comparabilidade, em conformidade com o n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base. Relativamente a todos os produtores-exportadores objecto do inquérito, procedeu-se a ajustamentos a fim de ter em conta as diferenças dos custos de transporte, frete marítimo e seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios, embalagem, crédito, cauções, garantias e comissões, sempre que tal foi considerado oportuno e justificado. Foi efectuado um ajustamento ao abrigo do n.º 10, alínea a), do artigo 2.º do regulamento de base, para ter em conta a qualidade do couro natural e ao abrigo n.º 10, alínea k), do artigo 2.º do regulamento de base para ter em conta os custos de investigação, desenvolvimento e concepção.
- (133) No que diz respeito aos tipos de produtos exportados não vendidos no mercado interno brasileiro, para a determinação dos valores normais foram utilizados os preços de venda praticados no mercado interno para tipos de produtos similares, procedendo-se aos ajustamentos adequados sempre que necessário.

#### 4.6. Margens de *dumping*

##### 4.6.1. Método geral

- (134) Em conformidade com os n.ºs 11 e 12 do artigo 2.º, as margens de *dumping* foram estabelecidas com base numa comparação entre um valor normal médio ponderado por tipo de produto e o preço de exportação médio ponderado por tipo de produto, tal como acima exposto. Dado que nenhum dos produtores-exportadores que constituem as amostras preenchia os critérios para beneficiar da concessão do estatuto de sociedade que opera em condições de economia de mercado ou do tratamento individual, foi calculada uma margem de *dumping* média ponderada para todas as empresas que constituem a amostra dos exportadores da RPC e outra para as empresas que constituem a amostra dos exportadores do Vietname.
- (135) A margem de *dumping* dos produtores-exportadores que colaboraram no inquérito e que se deram a conhecer nos prazos estabelecidos no aviso de início mas que não faziam parte das amostras nem foram examinados individualmente foi determinada com base na média ponderada das margens de *dumping* estabelecidas para as empresas incluídas na amostra, em conformidade com o disposto no n.º 6 do artigo 9.º do regulamento de base.

- (136) Relativamente aos produtores-exportadores que não responderam ao questionário da Comissão nem se deram de outro modo a conhecer, a margem de *dumping* foi determinada com base nos dados disponíveis, em conformidade com o disposto no n.º 1 do artigo 18.º do regulamento de base.
- (137) A fim de determinar a margem de *dumping* para os produtores-exportadores que não colaboraram no inquérito, foi em primeiro lugar determinado o grau de não colaboração, tendo-se para o efeito procedido a uma comparação entre o volume das exportações para a Comunidade declaradas pelos produtores-exportadores que colaboraram no inquérito e as estatísticas das importações correspondentes do Eurostat.
- (138) Sempre que o nível de colaboração foi baixo, ou seja, quando menos de 80 % das exportações totais do produto em causa foram efectuadas pelos exportadores que colaboraram no inquérito, considerou-se adequado estabelecer a margem de *dumping* para os produtores-exportadores que não colaboraram a um nível superior à margem de *dumping* mais elevada estabelecida para os produtores-exportadores que colaboraram no inquérito. Nesses casos, a margem de *dumping* foi, pois, estabelecida a um nível que corresponde à margem de *dumping* média ponderada dos tipos de produtos mais vendidos pelos produtores-exportadores que colaboraram no inquérito e para os quais foram determinadas as margens de *dumping* mais elevadas.
- (139) Sempre que o nível de colaboração foi elevado, ou seja, quando menos de 80 % das exportações totais do produto em causa foram efectuadas pelos exportadores que colaboraram no inquérito, 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 que colaboraram do país em causa.
- (140) Tem sido prática corrente da Comissão considerar que os produtores-exportadores coligados ou que os produtores-exportadores que pertencem ao mesmo grupo formam uma entidade única para efeitos da determinação de uma margem de *dumping*, pelo que é estabelecida uma única margem para todos eles. Esta abordagem justifica-se, em especial, pelo facto de o cálculo de margens de *dumping* individuais poder encorajar a evasão às medidas *anti-dumping*, tornando-as deste modo ineficazes, ao permitir que os produtores-exportadores coligados efectuem as respectivas exportações para a Comunidade por intermédio da empresa com a margem de *dumping* individual mais baixa.
- (141) De acordo com esta prática, verificou-se que três produtores-exportadores independentes do Vietname estavam individualmente coligados a três outros produtores-exportadores. Para estes produtores-exportadores, decidiu-se começar por calcular uma margem de *dumping* para cada uma das seis empresas. Foi então estabelecida uma margem de *dumping* média ponderada para cada um dos três grupos de empresas coligadas, com base na margem de *dumping* estabelecida para as duas empresas de cada grupo.
- (142) A comparação entre os dados relativos às exportações para a Comunidade fornecidos pelos produtores-exportadores de cada país exportador e o volume total das importações originárias de cada país exportador revelou que o nível de colaboração foi elevado, dado que estas exportações representavam mais de 90 % da totalidade das importações comunitárias procedentes de cada país exportador durante o PI.
- (143) Por conseguinte, a margem de *dumping* média nacional de cada país exportador foi determinada com base na margem de *dumping* média ponderada dos produtores-exportadores incluídos na amostra e cujas informações sobre os preços de exportação podiam ser consideradas fiáveis. É de notar que não foi possível utilizar os dados relativos ao preço de exportação de quatro produtores-exportadores chineses que faziam parte da amostra, dado estes terem apresentado listas de transacções pouco fiáveis, que, nomeadamente, incluíam outros produtos para além do produto em causa ou não correspondiam aos documentos de origem. Por conseguinte, a todos os restantes produtores-exportadores do respectivo país de exportação foi atribuída uma margem de *dumping* a nível nacional, expressa em percentagem do preço cif fronteira comunitária do produto não desalfandegado. Dado que, tal como exposto no considerando 136 *supra*, foi estabelecida uma margem de *dumping* para os exportadores que constituem a amostra relativa à RPC e uma outra para os exportadores do Vietname, estas margens de *dumping* deverão também ser atribuídas a todos os outros produtores-exportadores dos países em causa.

#### 4.6.2. Margens de dumping

##### a) República Popular da China

A margem de *dumping* provisória à escala nacional, expressa em percentagem do preço de importação cif na fronteira comunitária, é de 21,4 %.

##### b) Vietname

A margem de *dumping* provisória à escala nacional, expressa em percentagem do preço de importação cif na fronteira comunitária, é de 64,0 %.

### 5. PREJUÍZO

#### 5.1. Generalidades

- (144) Dadas as conclusões provisórias acima expostas sobre a definição do produto, é de notar que todos os dados relativos ao calçado STAF foram excluídos dos dados a seguir analisados.
- (145) Procedeu-se, a título provisório, a uma análise do prejuízo integral para o produto em causa, que incluiu o calçado infantil. Todavia, uma vez que as conclusões provisórias sobre o prejuízo importante sofrido pela Comunidade devem ser adoptadas relativamente às importações que serão objecto das medidas provisórias, a análise minuciosa que se segue diz respeito às importações, com exclusão do calçado infantil, dado que se prevê, a título provisório, excluir este último da aplicação das medidas com base no interesse da Comunidade. A Comissão considera que tal é necessário uma vez que a análise diz respeito a medidas que devem basear-se nos níveis de eliminação do prejuízo, que são diferentes quando se exclui o calçado infantil. Todavia, deve sublinhar-se que a exclusão do calçado infantil não afecta as conclusões provisórias gerais em matéria de prejuízo. Com efeito, a evolução de todos os factores de prejuízo relevantes, independentemente do facto de o calçado infantil ser ou não coberto pelas medidas, mantém-se idêntica.

#### 5.2. Produção comunitária

- (146) Na Comunidade, o produto em causa é fabricado por mais de 8 000 produtores. Cerca de 80 % da produção comunitária está concentrada em Itália, Portugal e Espanha. O calçado é também fabricado, embora em menor medida, em quase todos os outros Estados-Membros.
- (147) Certas partes alegaram que, embora não fabriquem o produto em causa na Comunidade, deveriam mesmo assim continuar a ser considerados produtores comunitários, dado que mantêm as actividades de concepção, atribuição de marca, investigação e desenvolvimento, gestão e venda a retalho na Comunidade.
- (148) A prática estabelecida a este respeito é que só as empresas que exerçam actividades de produção na Comunidade podem obter o estatuto de produtor comunitário. No caso dos produtores comunitários tradicionais, todas as actividades de desenvolvimento, concepção e fabrico ocorrem na Comunidade. Outros produtores comunitários poderão adquirir parte do calçado, normalmente a parte superior, de fontes não comunitárias, embora a produção do calçado propriamente dita continue a efectuar-se na Comunidade e o produto final ainda seja de origem comunitária. Tal acontece porque as principais operações de valor acrescentado ocorrem na Comunidade. Esta opção não foi contestada por nenhuma das partes interessadas. A situação dos operadores referida no considerando anterior é diferente, na medida em que, embora uma parte da concepção e do desenvolvimento ocorra na Comunidade, as operações de fabrico e o desenvolvimento dos produtos a nível da fábrica não são realizados na Comunidade. Os produtos resultantes não podem obter o estatuto de origem comunitária, pelo que os operadores da Comunidade não podem ser considerados produtores comunitários. Por conseguinte, esta alegação foi rejeitada.

- (149) Concluiu-se que os produtores referidos no considerando 146 constituem a produção comunitária total na acepção do n.º 1 do artigo 4.º do regulamento de base.

### 5.3. Definição da indústria comunitária

- (150) A denúncia foi apresentada por e/ou em nome dos produtores comunitários que representam uma totalidade de 814 empresas. Verificou-se que esses autores da denúncia representam uma percentagem importante da produção comunitária total do produto em causa, ou seja, no presente caso, cerca de 42 %.
- (151) Para efeitos da análise do prejuízo, e tendo em conta o número significativo de produtores comunitários autores da denúncia, foi necessário aplicar as disposições do artigo 17.º do regulamento de base. Por conseguinte, foi seleccionada uma amostra de dez produtores. Estas dez empresas, que representam um pouco mais de 10 % da produção dos produtores comunitários autores da denúncia colaboraram plenamente no inquérito.
- (152) Com base no acima exposto, considerou-se que os 814 produtores comunitários autores da denúncia, ou seja, os produtores que constituem a amostra e os outros produtores comunitários nela não incluídos, 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. Passam, pois, a ser designados «indústria comunitária».

### 5.4. Consumo comunitário

- (153) O consumo comunitário foi estabelecido com base nas seguintes informações:

- volume de produção do conjunto dos produtores comunitários,
- exportações efectuadas pelos produtores comunitários,
- volume de importação comunitário geral.

- (154) Com base nesses elementos, o consumo comunitário evoluiu da seguinte forma:

	2001	2002	2003	2004	PI
Consumo (000 pares)	586 280	530 130	550 028	577 573	591 053
Índice 2001 = 100	100	90	94	99	101

Fonte: Eurostat, informações constantes da denúncia.

- (155) O consumo de calçado na Comunidade começou por diminuir 10 % em 2002, mas aumentou seguidamente. Em geral, o consumo comunitário aumentou 1 %. O consumo de calçado *per capita* na Comunidade permaneceu relativamente estável durante o período considerado.

## 5.5. Importações provenientes dos países em causa

### 5.5.1. Avaliação cumulativa dos efeitos das importações em causa objecto de dumping

- (156) A Comissão analisou a questão de saber se os efeitos das importações objecto de *dumping* provenientes dos países em causa deviam ser avaliados cumulativamente, em conformidade com os critérios estabelecidos no n.º 4 do artigo 3.º do regulamento de base. O referido artigo prevê que, quando as importações de um produto provenientes de dois ou mais países forem simultaneamente objecto de inquéritos *anti-dumping*, os efeitos dessas importações apenas sejam avaliados cumulativamente se se determinar que: a) a margem de *dumping* estabelecida para as importações de cada país é superior à margem *de minimis*, na acepção do n.º 3 do artigo 9.º do regulamento de base, e o volume das importações de cada país não é insignificante; b) se justifica uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações, tendo em conta as condições de concorrência entre os produtos importados e entre estes e o produto similar comunitário.
- (157) Neste contexto, verificou-se primeiramente que as margens de *dumping* estabelecidas para cada um dos países em causa eram superiores às margens *de minimis*. Além disso, o volume das importações objecto de *dumping* de cada um desses países não era negligenciável, na acepção do n.º 7 do artigo 5.º do regulamento de base. Efectivamente, durante o PI, o volume das importações provenientes da RPC e do Vietname representou, respectivamente, cerca de 9 % e 14 % do consumo comunitário.
- (158) O inquérito revelou ainda que as condições de concorrência tanto entre as importações objecto de *dumping* como entre as importações objecto de *dumping* e o produto comunitário similar eram semelhantes. Verificou-se que, independentemente da sua origem, o calçado com a parte superior de couro natural produzido/vendido pelos países em causa e o produzido/vendido pela indústria comunitária se encontram em concorrência, dado que são similares em termos de características de base, permutáveis do ponto de vista do consumidor e distribuídos através dos mesmos canais de distribuição. O inquérito revelou ainda que, para ambos os países, o volume das importações aumentou paralelamente: ambos os países aumentaram as suas importações em cerca de 40 milhões de pares de sapatos entre 2001 e o PI. Os preços de importação desses dois países também registaram uma tendência decrescente similar, tendo diminuído 39 % para a RPC e 22 % para o Vietname. Além disso, verificou-se que esses preços provocavam uma subcotação dos preços da indústria comunitária num estágio comercial comparável.
- (159) Certas partes interessadas alegaram que, no presente caso, não tinham sido cumpridas as condições para uma avaliação cumulativa, dado que as partes de mercado detidas pelos países em causa tinham evoluído de modo diferente e o seu nível de preços não era comparável.
- (160) No entanto, o quadro a seguir apresentado mostra que os volumes das importações, as partes de mercado e os preços médios unitários de ambos os países evoluíram de modo similar durante o período considerado:

Volume e partes de mercado das importações					
	2001	2002	2003	2004	PI
Consumo (000 pares)	12 772	11 942	21 340	26 763	53 470
Índice 2001 = 100	100	94	167	210	419
Partes de mercado	2,2 %	2,3 %	3,9 %	4,6 %	9,0 %
Vietname (000 pares)	41 241	47 542	64 666	81 042	81 477
Índice 2001 = 100	100	115	157	197	198
Partes de mercado	7,0 %	9,0 %	11,8 %	14,0 %	13,8 %

Preços médios					
	2001	2002	2003	2004	PI
RPC EUR/par	12,4	12,2	9,1	7,5	7,5
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	98	74	61	61
Vietname EUR/par	12,5	11,8	10,5	9,8	9,7
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	95	84	79	78

- (161) É de assinalar que o súbito aumento das importações chinesas durante o PI, que se concentrou de modo significativo em 2004, está muito provavelmente relacionado com a supressão dos contingentes a partir de Janeiro de 2005. No entanto, é de notar que se trata de uma prática habitual examinar a evolução do volume das importações e dos preços dos países em causa ao longo de vários anos, no presente caso entre 1 de Janeiro de 2001 e o final do PI. Neste contexto, as importações chinesas e vietnamitas revelaram claramente a mesma tendência. Além disso, a diferença absoluta a nível dos preços entre os dois países é irrelevante no contexto da avaliação cumulativa. Poderá, efectivamente, ser explicada por vários factores, por exemplo, uma mistura de produtos diferente. São as tendências dos preços durante o período considerado que são pertinentes e, efectivamente, estas são comparáveis para os dois países. Por estes motivos, não foi possível aceitar a alegação.
- (162) Atendendo ao que precede, conclui-se que estão cumpridas todas as condições de cumulação e que, nessa conformidade, o efeito das importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa, deverá ser avaliado conjuntamente para efeitos da análise do prejuízo.

#### 5.5.2. Volume e parte de mercado das importações em causa objecto de *dumping*

	2001	2002	2003	2004	PI
Importações (000 pares)	54 013	59 484	86 006	107 805	134 947
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	110	159	200	250
Parte de mercado	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %

Fonte: Eurostat

- (163) O quadro acima apresentado mostra que as importações para a Comunidade do produto em causa originário dos países em questão mais do que duplicou durante o período considerado.
- (164) A parte de mercado dos países em causa registou um grande aumento durante o período considerado, passando de 9,2 % em 2001 para 22,8 % durante o PI. Esta evolução tem de ser avaliada tendo em conta que o consumo comunitário se manteve relativamente estável.

- (165) Algumas partes interessadas alegaram que a evolução do volume das importações dos países em causa tinha sido distorcida em virtude da supressão dos contingentes de importação a partir de 1 de Janeiro de 2005. Alegou-se que isso se devia ao facto de, em 2004, certas empresas terem adiado as suas exportações, que normalmente teriam efectuado no final de 2004, para o início de 2005. Neste contexto, embora a supressão dos contingentes possa efectivamente ter tido um impacto no volume das importações durante o primeiro trimestre de 2005, dever-se-á notar, em primeiro lugar, que isso diz apenas respeito a um dos dois países em causa e não a todos os produtos abrangidos pelo presente inquérito. Além disso, a evolução das importações durante todo o período considerado revela uma tendência constante para aumentar. Por conseguinte, considerou-se que o impacto da supressão do contingente não provocou uma distorção significativa, não alterando a conclusão de que as importações objecto de *dumping* aumentaram consideravelmente entre 2001 e o final do PI.

#### 5.5.3. Evolução dos preços das importações objecto de *dumping*

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

Fonte: Eurostat

- (166) Os preços de importação diminuíram consideravelmente de 12,4 EUR por par de sapatos, em 2001, para 8,9 EUR por par de sapatos, durante o período de inquérito, o que representa uma redução de quase 30 % durante o período considerado.

#### 5.5.4. Subcotação dos preços

- (167) Para efeitos da análise da subcotação dos preços, os preços de importação dos produtores-exportadores que constituem a amostra foram comparados com os preços da indústria comunitária, com base nas médias ponderadas dos tipos de produtos comparáveis durante o PI. Os preços da indústria comunitária foram ajustados para o estádio à saída da fábrica e comparados com os preços de importação cif fronteira comunitária, acrescidos dos direitos aduaneiros. Procedeu-se a esta comparação de preços para transacções efectuadas no mesmo estádio comercial, com os devidos ajustamentos quando necessário, e após a dedução de descontos e abatimentos. A fim de proceder a uma comparação equitativa, foram efectuados ajustamentos para traduzir os custos incorridos 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. Efectivamente, dado que o calçado é produzido por encomenda, ou seja, com base em especificações (matérias-primas, concepção, etc.) fornecidas pelos próprios importadores, esses custos deveriam também traduzir-se nos preços do calçado importado, de modo a permitir uma comparação equitativa com os preços da indústria comunitária que também compreendem esses elementos.
- (168) Com base nos preços praticados pelos produtores-exportadores que colaboraram no inquérito, as margens de subcotação constatadas por país, expressas em percentagem dos preços da indústria comunitária, são as seguintes:

País	Subcotação dos preços
RPC	12,8 %
Vietname	11,3 %

### 5.6. Especificidades do sector do calçado na Comunidade

- (169) O sector de calçado na Comunidade caracteriza-se por redes de micro (empregando menos de 10 pessoas) e pequenas empresas. As grandes empresas com mais de 500 trabalhadores empregam apenas uma parte limitada da mão-de-obra total do sector. As micro e pequenas empresas têm a vantagem de ser mais flexíveis e adaptáveis às alterações da procura no mercado mas, por outro lado, são mais vulneráveis do ponto vista financeiro aos choques externos.
- (170) Em condições de pressão causada pela concorrência internacional, as empresas de maior dimensão tiveram tendência a desaparecer, enquanto as micro e pequenas empresas mais flexíveis, organizadas em pequenos grupos, se mostraram mais capazes de manter a sua posição competitiva no mercado. O número de empresas do sector diminuiu gradualmente nos últimos anos, pelo que só as «sobreviventes» puderam participar na denúncia *anti-dumping*. É também provável que muitas microempresas não dispusessem de recursos suficientes para apoiar a denúncia *anti-dumping*. Por estas razões, considera-se que apenas a análise da situação dessas empresas sobreviventes que apresentaram a denúncia poderá possivelmente minimizar o nível de prejuízo no que diz respeito à produção comunitária total do produto objecto do inquérito.
- (171) Por conseguinte, são a seguir apresentados certos macroindicadores fornecidos pelas federações nacionais dos Estados-Membros cujos produtores comunitários participaram na denúncia, ou seja, Itália, Espanha, Portugal, França, Polónia e Grécia. Estes macroindicadores dizem respeito à evolução da produção, emprego e número de empresas activas na produção do produto em causa durante o período de inquérito. Esses dados foram verificados na medida do possível.

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

- (172) A produção de calçado com parte superior de couro natural nos Estados-Membros acima mencionados diminuiu em 35 % durante o período considerado. No mesmo período, mais de 1 000 empresas foram forçadas a cessar a sua actividade, o que implicou a perda de mais de 43 000 postos de trabalho e uma redução do emprego de 20 % em 2001. A redução do número de empresas foi especialmente acentuada durante o PI, um período que, recorda-se, corresponde em larga medida ao ano de 2004. Tal indica uma aceleração das falências no primeiro trimestre de 2005.
- (173) Os dados acima indicados demonstram de modo inequívoco que o sector sofreu uma evolução negativa grave no último ano e que se encontra actualmente numa situação crítica.



## 5.7. Situação da indústria comunitária

### 5.7.1. Observações preliminares

- (174) Em conformidade com o disposto no n.º 5 do artigo 3.º do regulamento de base, a Comissão examinou todos os factores e índices económicos pertinentes que afectam a situação da indústria comunitária. Contudo, salienta-se o facto de se ter verificado que nem todos os factores indicados no regulamento de base tinham tido influência na situação em que se encontra a indústria comunitária do calçado para fins da determinação do prejuízo. Por exemplo, dado a produção ser efectuada em função das encomendas, normalmente não se acumulam existências e as que existem são constituídas unicamente por encomendas recebidas que ainda não foram entregues/facturadas e que, por conseguinte, têm muito pouco impacto na análise do prejuízo. Do mesmo modo, dado que o sector continua a empregar uma quantidade de mão-de-obra relativamente elevada, a capacidade de produção não é limitada do ponto de vista técnico e dependerá essencialmente do número de trabalhadores contratados pelos produtores.
- (175) Tal como acima exposto, tendo em conta o elevado número de produtores comunitários que apresentaram a denúncia, foi necessário recorrer a disposições em matéria de amostragem. Para efeitos da análise do prejuízo, foram estabelecidos dois níveis de indicadores do prejuízo:
- os elementos macroeconómicos (produção, volume de vendas, parte de mercado, emprego, produtividade, crescimento, amplitude das margens de *dumping* e recuperação dos efeitos das práticas de *dumping* anteriores) foram avaliados ao nível da indústria comunitária na sua totalidade, com base nas informações fornecidas pelos diversos produtores na fase da denúncia. Estes factores foram comparados, sempre que possível, com as informações gerais prestadas pelas associações pertinentes em toda a Comunidade,
  - os elementos microeconómicos (existências, preços de venda, *cash flow*, rentabilidade, rendimento dos investimentos, capacidade de obtenção de capitais, investimentos, emprego e salários) foram analisados a nível das diversas empresas, ou seja, a nível dos produtores comunitários incluídos na amostra.

### 5.7.2. Indicadores macroeconómicos

#### **Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade instalada**

	2001	2002	2003	2004	PI
Produção (000 pares)	223 047	182 576	172 339	158 213	146 868
<i>Índice</i> 2001 = 100	100	82	77	71	66

Fonte: Informações obtidas na fase da denúncia.

- (176) O volume de produção da indústria comunitária total diminuiu de 223 milhões de pares, em 2001, para 146,9 milhões de pares, durante o período de inquérito, o que representa uma redução de 30 %.
- (177) Embora uma fábrica esteja teoricamente concebida para atingir um certo nível de produção, esse nível dependerá consideravelmente do número de trabalhadores. Efectivamente, como acima exposto, a maior parte do processo de produção do calçado requer uma mão-de-obra intensiva. Nestas circunstâncias, para um número estável de empresas, a melhor maneira de avaliar a sua capacidade consiste em examinar o nível de emprego existente nessas empresas. Por conseguinte, remetemos para o quadro a seguir apresentado, que indica o nível de emprego na indústria comunitária. Como alternativa, poder-se-á recorrer à evolução do número de empresas activas no sector, o que também traduz de modo adequado a capacidade de produção global. Esta evolução já foi examinada, e recorda-se que durante o período considerado mais de 1 000 empresas tiveram de cessar a sua actividade.

**Volume de vendas e parte de mercado**

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

Fonte: Informações obtidas na fase da denúncia.

- (178) Dado que a produção é efectuada por encomenda, o volume de vendas da indústria comunitária registou uma tendência para diminuir semelhante à da produção. O número de pares vendidos no mercado comunitário diminuiu em mais de 50 milhões entre 2001 e o PI, ou seja, em 33 %.
- (179) Em termos de parte de mercado, tal corresponde a uma perda de mais de 9 pontos percentuais. As partes de mercado detidas pela indústria comunitária diminuíram de 27,1 % em 2001 para 17,9 % durante o PI.

**Emprego**

	2001	2002	2003	2004	PI
Número total de trabalhadores	83 238	69 361	66 425	61 640	57 047
Índice 2001 = 100	100	83	80	74	69

Fonte: Informações obtidas na fase da denúncia.

- (180) O emprego sofreu uma redução drástica ao longo de todo o período considerado. A indústria comunitária perdeu mais de 26 000 postos de trabalho, o que representa uma redução de 31 % durante o PI comparativamente com o nível registado em 2001.
- (181) No quadro acima apresentado, pode-se igualmente constatar que, para a totalidade da indústria de calçado de couro natural, se verificou uma redução do emprego no sector correspondente a mais de 43 000 postos de trabalho. A pertinência destes dados é salientada pelo facto de cerca de 700 empresas (ver acima) terem tido de cessar a sua actividade no período de 2001 a 2004, ou seja, antes de ser apresentada uma denúncia *anti-dumping*, pelo que não puderam participar no presente inquérito.

**Produtividade**

	2001	2002	2003	2004	PI
Produtividade	2 680	2 632	2 594	2 567	2 575
Índice 2001 = 100	100	98	97	96	96

Fonte: Informações obtidas na fase da denúncia.

- (182) 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**

- (183) Entre 2001 e o PI, embora o consumo comunitário tenha permanecido relativamente estável, o volume de vendas da indústria comunitária diminuiu consideravelmente em cerca de 30 %. Nestas circunstâncias, a indústria comunitária sofreu uma perda da parte de mercado de aproximadamente 9 pontos percentuais. É de notar que, durante o mesmo período, os países em causa conseguiram aumentar as suas importações para mais do dobro e ganharam cerca de 14 pontos percentuais da parte de mercado no mercado comunitário.

**Amplitude da margem de dumping**

- (184) Tendo em conta o volume e os preços das importações dos países em causa, o impacto da amplitude da margem de *dumping* efectiva sobre a indústria comunitária não pode ser considerado negligenciável.

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

- (185) 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 sobrepunham-se em parte aos 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. Dado não se ter recebido nenhum pedido de reexame, considerou-se que a indústria comunitária tinha, nessa data, recuperado dos efeitos das práticas de *dumping* anteriores.

5.7.3. *Indicadores microeconómicos***Produção e volume de vendas**

- (186) Embora se considere que a produção e o volume de vendas não são, *per se*, indicadores microeconómicos, são a seguir apresentados os dados correspondentes aos produtores comunitários que constituem a amostra. Pretende-se com isto mostrar o modo como a situação dos produtores da amostra comunitária evoluiu em relação à situação da indústria comunitária no seu conjunto.

	2001	2002	2003	2004	PI
Produção (000 pares)	17 743	18 828	16 507	12 902	12 129
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	106	93	73	68
Volume de vendas na UE (000 pares)	15 130	15 877	14 544	13 652	13 422
<i>Índice 2001 = 100</i>	100	105	96	90	89

Fonte: Respostas ao questionário (verificadas).

- (187) Após o aumento da produção e das vendas registado em 2002 em relação a 2001, a produção e o volume de vendas na Comunidade das empresas que constituem a amostra evoluiu de modo semelhante ao da indústria comunitária no seu conjunto. Durante o período considerado, o volume de produção diminuiu em mais de 30 % e o volume de vendas em mais de 10 %. Recorda-se que a indústria comunitária no seu conjunto sofreu uma redução muito acentuada da produção (- 34 %) e do volume de vendas (- 33 %) durante o mesmo período.

**Existências**

	2001	2002	2003	2004	PI
000 pares	2 118	2 375	2 544	2 705	2 470
Índice 2001 = 100	100	112	120	128	117

Fonte: Respostas ao questionário (verificadas).

- (188) Como já referido, considera-se que as existências tiveram muito 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 existem resultam unicamente de encomendas efectuadas que ainda não foram entregues e/ou facturadas. Nesta base, o nível de existências começou por aumentar em 28 % entre 2001 e 2004, diminuindo depois até ao final do PI. Este aumento verificado durante o PI deve também ser considerado no contexto da sazonalidade do sector. Efectivamente, é de esperar que o nível de existências seja superior 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
EUR/par	20,9	20,5	20,0	19,8	19,4
Índice 2001 = 100	100	98	96	95	93

Fonte: Respostas ao questionário (verificadas).

- (189) O preço de venda médio unitário diminuiu de modo constante durante o período considerado. Em geral, a redução foi de 7,2 %. 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 ser considerada no contexto de que o calçado é produzido por encomenda, pelo que, geralmente, as novas encomendas só são efectuadas se o nível de preços permitir, no mínimo, cobrir os custos. Neste contexto, remetemos para o quadro a seguir apresentado, que mostra que, durante o PI, a indústria comunitária não podia reduzir mais os seus preços sem incorrer em prejuízos.

**Cash flow, rentabilidade e rendimento dos investimentos**

	2001	2002	2003	2004	PI
Cash flow (milhares EUR)	13 497	10 991	8 147	10 754	5 706
Índice 2001 = 100	100	81	60	80	42
% de lucro relativamente ao volume de negócios líquido	1,6 %	2,1 %	0,1 %	2,3 %	1,1 %
Rendimento dos investimentos	5,7 %	8,0 %	0,4 %	10,0 %	4,8 %

Fonte: Respostas ao questionário (verificadas).

- (190) Os indicadores de receitas acima apresentados revelam um claro agravamento da situação financeira das empresas durante o período considerado. É de notar que as despesas de reestruturação incorridas por um dos produtores comunitários incluídos na amostra afectaram negativamente a sua rentabilidade em 2003. 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.

- (191) O *cash flow* foi especialmente afectado, tendo diminuído em quase 60 % entre 2001 e o PI. O nível de *cash flow* é especialmente importante no caso das PME, que nem sempre têm um acesso fácil aos financiamentos externos, contrariamente às empresas de maior dimensão, que podem mais facilmente fornecer garantias bancárias. As PME têm de basear-se essencialmente nos seus próprios recursos para financiar as suas actividades. O nível de rentabilidade no que diz respeito ao volume de negócios permaneceu relativamente estável a um nível de 1,5 % entre 2001 e 2004, excepto em 2003, tendo depois diminuído para um nível que se limitava a cobrir as despesas durante o PI. No que diz respeito ao rendimento dos investimentos, verificou-se a mesma tendência.
- (192) O nível de lucros total manteve-se a um nível baixo durante todo o período considerado, pondo em evidência a vulnerabilidade financeira dessas PME, que, pela sua natureza, são especialmente susceptíveis a choques externos.

### Capacidade de obtenção de capitais

- (193) 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 rentabilidade e, em especial, pela redução do seu *cash flow*. Como já referido, as PME não estão sempre em situação de fornecer as garantias bancárias necessárias 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	8 026	10 428	6 039	4 119	3 744
Índice 2001 = 100	100	130	75	51	47

Fonte: Respostas ao questionário (verificadas).

- (194) 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.

### Emprego e salários

	2001	2002	2003	2004	PI
Número total de trabalhadores	4 705	4 088	3 470	2 861	2 754
Índice 2001 = 100	100	87	74	61	59

Fonte: Respostas ao questionário (verificadas).

	2001	2002	2003	2004	PI
Massa salarial (000 EUR)	66 636	63 955	61 335	50 068	48 485
Índice 2001 = 100	100	96	92	75	73
Salários médios por pessoa (EUR)	14 163	15 645	17 676	17 500	17 605
Índice 2001 = 100	100	110	125	124	124

Fonte: Respostas ao questionário (verificadas).

- (195) O nível de emprego dos produtores comunitários que constituem a amostra agravou-se consideravelmente durante o período objecto do inquérito, tendo-se registado uma perda de cerca de 20 000 postos de trabalho. Dado que o calçado é fabricado por encomenda, qualquer redução do volume de vendas traduzir-se-á imediatamente numa redução da produção, o que, por sua vez, implicará uma redução do emprego num sector como este, que utiliza uma quantidade elevada de mão-de-obra.
- (196) O aumento dos salários médios por pessoa empregada resulta de uma redução considerável do número de trabalhadores com um nível relativamente baixo de salário, ao mesmo tempo que o nível de pessoal administrativo e de gestão, com salários médios mais elevados, permaneceu relativamente estável. O maior número de perdas de postos de trabalho ocorreu, efectivamente, a nível da produção. Embora também tenha diminuído, o nível de emprego do pessoal administrativo está, em geral, menos dependente do nível de actividade das empresas. A evolução dos salários médios também é distorcida pelo facto de, por vezes, as indemnizações por despedimento terem de ser pagas a pessoas que já não fazem parte dos efectivos das empresas.

#### 5.8. Conclusões sobre o prejuízo

- (197) A análise dos indicadores macroeconómicos, ou seja, ao nível da indústria comunitária no seu conjunto, revelou que o prejuízo se concretizou essencialmente em termos de redução do volume de vendas e das partes de mercado. Dado que o calçado é fabricado por encomenda, tal também teve um impacto negativo directo no nível de produção e de emprego na Comunidade. Durante o período considerado, o volume de vendas da indústria comunitária no mercado comunitário diminuiu em mais de 30 %, a parte do mercado diminuiu em 9 pontos percentuais, a produção diminuiu em 34 % e o emprego baixou em 31 %, o que corresponde a uma perda de 26 000 postos de trabalho.
- (198) A estrutura dos custos da indústria do calçado é de natureza tal que ou as empresas são lucrativas ou têm de cessar a sua actividade. Efectivamente, com as despesas directas, em especial a mão-de-obra e as matérias-primas, a representar até 80 % do custo da produção, o calçado é fabricado por encomenda só depois de a avaliação dos custos directos ter revelado um nível suficiente de lucro por cada encomenda.
- (199) A análise dos elementos microeconómicos revelou que as diversas empresas que constituem a amostra atingiram o nível de lucro mais baixo comportável durante o período de inquérito. O seu nível de rentabilidade durante o PI praticamente só foi suficiente para cobrir os custos, tendo o *cash flow* mostrado uma tendência para uma redução acentuada. A análise da situação das empresas que constituem a amostra revelou que, durante o PI, já não estavam em condições de baixar mais os seus preços sem incorrer em perdas que, no caso das PME, não podiam ser suportadas por mais de alguns meses sem que isso as obrigasse a cessar a sua actividade.
- (200) Neste contexto, as informações fornecidas pelas federações nacionais sobre o número de encerramento de empresas reveste-se de especial importância. Entre 2001 e o período de inquérito, as federações comunicaram mais de 1 000 encerramentos de empresas.
- (201) Tendo em conta o que precede, conclui-se que a indústria comunitária sofreu um prejuízo importante na acepção do n.º 5 do artigo 3.º do regulamento de base.

## 6. NEXO DE CAUSALIDADE

### 6.1. Introdução

- (202) Em conformidade com o disposto nos n.ºs 6 e 7 do artigo 3.º do regulamento de base, a Comissão examinou se o prejuízo importante sofrido pela indústria comunitária havia sido causado pelas importações objecto de *dumping* do produto em causa originário dos países em causa. Para além das importações objecto de *dumping*, foram igualmente examinados outros factores conhecidos que pudessem ter causado simultaneamente um prejuízo à indústria comunitária, a fim de garantir que o eventual prejuízo provocado por esses outros factores não fosse indevidamente imputado às importações objecto de *dumping*.

### 6.2. Efeitos das importações objecto de *dumping*

- (203) Em primeiro lugar, cabe recordar que, de acordo com os resultados do inquérito, o calçado importado dos países em causa e o calçado produzido e vendido pela indústria comunitária são produtos concorrentes a todos os níveis, ou seja, tanto no que respeita às diferentes gamas, como aos vários tipos de calçado, e que os seus canais de vendas são geralmente idênticos.
- (204) O aumento significativo do volume das importações objecto de *dumping*, que passou para mais do dobro durante o período considerado, coincidiu com a deterioração da situação económica da indústria comunitária. Esta deterioração traduziu-se nomeadamente numa queda dos volumes de produção e de vendas de cerca de 30 % durante o mesmo período.
- (205) O súbito aumento das importações objecto de *dumping* foi acompanhado de uma diminuição significativa do seu preço médio, que, efectivamente, diminuiu 30 % durante o período de inquérito.
- (206) Num mercado relativamente transparente e muito sensível à evolução dos preços, em que o calçado é fabricado por encomenda, esse aumento teve um duplo impacto negativo sobre a situação da indústria comunitária. Em primeiro lugar, provocou uma descida apreciável dos preços da indústria comunitária, que diminuíram cerca de 8 % durante o período considerado. Em segundo lugar, e mais importante ainda, as importações a baixos preços provenientes dos países em causa afectaram profundamente as carteiras de encomendas da indústria comunitária, tendo tido repercussões negativas sobre a sua produção, volume de vendas e emprego.
- (207) A evolução das partes de mercado da indústria comunitária e dos países em causa é extremamente elucidativa a este respeito. A evolução verificada foi a seguinte:

	2001	2002	2003	2004	PI
Países em causa	9,2 %	11,2 %	15,6 %	18,7 %	22,8 %
Indústria comunitária	27,1 %	23,7 %	22,0 %	19,3 %	17,9 %

- (208) Enquanto a parte de mercado da indústria comunitária diminuiu cerca de 9 pontos percentuais entre 2001 e o período de inquérito, a parte de mercado dos países em causa aumentou cerca de 14 pontos percentuais, durante um período caracterizado por um consumo relativamente estável.

- (209) Atendendo à coincidência cronológica inequívoca que foi estabelecida entre o aumento súbito das importações objecto de *dumping* a preços continuamente decrescentes, por um lado, e a queda do volume da produção e das vendas da indústria comunitária, a diminuição das suas partes de mercado e do emprego e uma descida apreciável dos preços, por outro, conclui-se que as importações objecto de *dumping* contribuíram de forma determinante para a situação prejudicial da indústria comunitária.

### 6.3. Efeitos de outros factores

#### 6.3.1. Resultados de outros produtores comunitários

	2000	2001	2002	2003	PI
Volume de vendas (milhares de pares)	223 471	184 702	166 978	152 201	149 345
Índice: 2001 = 100	100	83	75	68	67
Partes de mercado	38,1 %	34,8 %	30,4 %	26,4 %	25,3 %

Fonte: Respostas ao questionário, denúncia, Eurostat

- (210) De acordo com o quadro acima apresentado, durante o período considerado, o volume de vendas dos outros produtores comunitários no mercado comunitário diminuiu em mais de 70 milhões de pares, ou seja uma diminuição superior a 30 %. A parte de mercado correspondente diminuiu igualmente de 38,1 %, em 2000, para 25,3 %, durante período de inquérito. Com base nas informações disponíveis, conclui-se, pois, que os outros produtores comunitários se encontravam numa situação análoga à da indústria comunitária e que não causaram qualquer prejuízo a esta última.

#### 6.3.2. Resultados das exportações da indústria comunitária

- (211) Certas partes interessadas alegaram que as dificuldades económicas enfrentadas pela indústria comunitária do calçado se deviam à deterioração dos seus resultados de exportação. Esta alegação baseia-se num relatório publicado por esta indústria no qual é afirmado que o acesso aos mercados de exportação constitui um enorme problema para o sector e que a existência de uma série de obstáculos pautais e não pautais ao comércio continua a impedir os produtores comunitários de explorarem plenamente as suas potencialidades nesses mercados.
- (212) Neste contexto, importa começar por referir que a análise do prejuízo incide sobre a situação da indústria comunitária no mercado comunitário. Por conseguinte, uma eventual deterioração dos resultados de exportação em nada influencia a maioria dos indicadores acima analisados, tais como o volume de vendas, as partes de mercado e os preços. Em termos do volume total da produção, relativamente ao qual é impossível estabelecer uma distinção entre o mercado comunitário e os mercados de exportação, na medida em que o calçado é fabricado por encomenda, uma diminuição das vendas no mercado comunitário traduzir-se-á necessariamente numa diminuição da produção. Dado que a grande maioria da produção se destina ao mercado comunitário e embora as vendas de exportação também tenham diminuído durante o período considerado, conclui-se que a queda da produção se deve essencialmente ao prejuízo sofrido no mercado comunitário e não à diminuição das exportações. Por último, a afirmação feita pelos produtores comunitários faz simplesmente referência ao facto de estes serem impedidos de explorar o seu potencial nos mercados de exportação, o que deve por conseguinte ser entendido como uma incapacidade de compensar, através do aumento das exportações, a diminuição das vendas no mercado comunitário, no qual sofrem actualmente um prejuízo.
- (213) Por conseguinte, este argumento foi rejeitado e concluiu-se que os resultados da indústria comunitária nos mercados de exportação não provocaram um prejuízo importante.



## 6.3.3. Importações originárias de outros países terceiros

- (214) As importações originárias de países terceiros foram igualmente examinadas. Nos quadros seguintes é apresentada a evolução das partes de mercado e dos preços médios dos países cujas exportações representaram mais de 2 % das importações totais da Comunidade realizadas durante o período de inquérito.

Partes de mercado	2001	2002	2003	2004	PI	Varição 01/PI (pontos percentuais)
Roménia	6,4 %	8,0 %	8,4 %	7,8 %	7,7 %	+ 1,3 %
Índia	3,9 %	5,0 %	5,4 %	6,4 %	6,2 %	+ 2,3 %
Indonésia	2,0 %	1,9 %	1,6 %	1,6 %	1,6 %	- 0,4 %
Brasil	1,4 %	1,6 %	1,9 %	2,5 %	2,9 %	+ 1,5 %
Macau	1,4 %	1,9 %	2,4 %	3,3 %	2,5 %	+ 1,1 %
Tailândia	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,2 %	1,2 %	+ 0,3 %

Preços médios (EUR/par)	2001	2002	2003	2004	PI	Varição 2001/PI
Roménia	14,0	14,9	15,1	15,3	15,3	+ 9 %
Índia	11,7	11,6	10,5	10,4	10,5	- 10 %
Indonésia	12,4	11,6	11,2	9,6	9,6	- 23 %
Brasil	16,9	15,8	13,7	13,2	12,6	- 25 %
Macau	13,1	11,7	11,0	10,9	11,0	- 16 %
Tailândia	15,4	14,0	13,2	12,3	12,2	- 21 %

- (215) Individualmente, durante o período considerado nenhum dos países que figuram nos quadros acima aumentou de forma significativa as suas partes de mercado. Em termos absolutos, as suas partes de mercado continuaram a ser nitidamente inferiores às dos países em causa, tendo igualmente registado uma evolução diferente. É conveniente recordar que a parte de mercado cumulada detida pelos países em causa aumentou consideravelmente, tendo passado de 9,2 %, em 2001, para 22,8 % durante o período de inquérito.
- (216) Com excepção de um país, os preços unitários médios praticados pelos outros países terceiros diminuíram durante o período considerado, embora em menor medida do que os preços dos países em causa. Contudo, é de salientar que, em termos absolutos, o seu nível médio continuou a ser, com uma excepção, muito superior ao dos preços das importações objecto de *dumping* durante o período considerado. Embora durante o período de inquérito os preços das importações originárias da Indonésia tenham sido inferiores aos preços das importações originárias do Vietname, deve ter-se em conta que a parte de mercado da Indonésia diminuiu, enquanto a do Vietname registou um enorme aumento. Durante o período de inquérito, os preços das importações originárias dos países acima referidos eram, em média, 30 % superiores aos preços das importações originárias dos países em causa. Além disso, individualmente consideradas, as partes de mercado destes países não aumentaram do mesmo modo que as partes de mercado detidas pelos países em causa. Por conseguinte, pode mesmo considerar-se que, para manter as suas partes de mercado, os outros países terceiros se viram forçados a acompanhar a tendência de diminuição dos preços seguida pelos países em causa.
- (217) Pelas razões acima expostas, conclui-se que as importações originárias de outros países terceiros não afectaram de forma significativa a situação da indústria comunitária.

#### 6.3.4. Alterações dos padrões de consumo e contracção da procura

- (218) Alguns importadores argumentaram que o prejuízo sofrido pelos produtores comunitários de calçado havia sido provocado por uma contracção da procura no segmento do mercado do calçado em que os produtores comunitários tradicionais de calçado se especializaram. De igual modo, certos produtores-exportadores alegaram que, devido à evolução constante da moda, hoje em dia os consumidores procuram calçado de baixa qualidade, que possa ser substituído rapidamente e comercializado em grandes quantidades.
- (219) A este respeito, remete-se para a secção 2 acima na qual se concluiu que a totalidade dos tipos de produto em causa e o produto similar constituíam um único produto e que o calçado produzido nos países em causa e o calçado produzido na Comunidade eram produtos concorrentes em todos os níveis do mercado. Por conseguinte, os argumentos relativos a certos tipos de produtos não são pertinentes, pelo que a análise deveria incidir sobre o produto em causa e o produto similar, ou seja, sobre todos os tipos de calçado com a parte superior de couro natural descritos no respectivo considerando supra. Relativamente ao consumo comunitário total de calçado com a parte superior de couro natural, este permaneceu relativamente estável durante o período considerado. Por conseguinte, os argumentos foram rejeitados e concluiu-se que o prejuízo não havia sido provocado pela contracção da procura.

#### 6.3.5. Flutuações cambiais

- (220) Vários produtores-exportadores e importadores alegaram que o prejuízo sofrido pela indústria comunitária havia sido provocado pela apreciação do euro em relação ao dólar americano (USD), o que, por sua vez, havia acarretado diminuições de preços substanciais, na medida em que, alegadamente, a maioria do calçado chinês e vietnamita é comercializado em USD.
- (221) É conveniente recordar que o inquérito deve permitir estabelecer se as importações objecto de *dumping* (em termos de preços e de volumes) causaram efectivamente um prejuízo importante à indústria comunitária ou se este prejuízo importante se deve a outros factores. A este respeito, o n.º 6 do artigo 3.º do regulamento de base estabelece que é necessário demonstrar que o nível de preços das importações objecto de *dumping* causa prejuízo. Esta disposição apenas faz, pois, referência a uma diferença entre o nível dos preços, sem exigir uma análise dos factores que afectam o respectivo nível.
- (222) Em termos práticos, o efeito das importações objecto de *dumping* sobre os preços da indústria comunitária é sobretudo examinado através da determinação da subcotação, da diminuição e da contenção dos preços. Para este efeito, foi estabelecida uma comparação entre os preços das exportações objecto de *dumping* e os preços de venda indústria comunitária. Por vezes, pode ser necessário converter numa outra divisa os preços de exportação utilizados no cálculo do prejuízo a fim de se obter uma base de cálculo comparável. Por conseguinte, o recurso a taxas de câmbio neste contexto serve unicamente para garantir que a diferença de preços seja estabelecida numa base comprável. Decorre claramente do que precede que, em princípio, a taxa de câmbio não pode constituir um factor adicional de prejuízo.
- (223) O acima exposto é confirmado pelo disposto no n.º 7 do artigo 3.º do regulamento de base, no qual são referidos outros factores conhecidos que não as importações objecto de *dumping*. Efectivamente, na lista dos outros factores conhecidos mencionados neste artigo não figura nenhum outro factor que afecte o nível de preços das importações objecto de *dumping*. Resumindo, se as exportações foram efectivamente objecto de *dumping*, e ainda que tenham beneficiado de uma evolução favorável das taxas de câmbio, é difícil entender de que modo é que estas flutuações cambiais poderiam constituir ou factor de prejuízo adicional.
- (224) Assim, a análise dos factores que afectam o nível dos preços das importações objecto de *dumping*, quer se trate de flutuações cambiais quer de outros elementos, não pode ser concludente e não deve ir além das exigências previstas no regulamento de base.

- (225) De qualquer modo, e sem prejuízo do que precede, ainda que as flutuações cambiais tenham influenciado os preços de importação, seria impossível separar e discriminar os seus efeitos respectivos, dado que não se conhece de forma exacta em que medida as importações originárias dos países em causa são comercializadas em USD. Além disso, os grandes importadores procuram cobrir o risco cambial inerente às suas transacções financeiras em USD, pelo que é extremamente difícil determinar qual a taxa de câmbio a examinar.

#### 6.3.6. *Supressão dos contingentes*

- (226) Algumas partes afirmaram que a supressão dos contingentes de importação no início de 2005 havia igualmente contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária. A este respeito importa recordar que os contingentes só eram aplicáveis a um dos dois países em causa e não a todos os produtos abrangidos pelo presente processo. Além disso, a análise do prejuízo incidiu sobre um período mais longo, nomeadamente o período compreendido entre 2001 e o final do período de inquérito, não se referindo, pois, unicamente ao período posterior à supressão dos contingentes, ou seja o primeiro trimestre de 2005. O argumento foi, por conseguinte, rejeitado.

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

- (227) Algumas partes alegaram que a situação económica precária dos autores da denúncia estava relacionada com o facto de estes não terem modernizado as suas instalações e métodos de produção e que o prejuízo havia sido provocado pela forte fragmentação do sector, bem como pela sua falta de competitividade face às importações originárias de países com custos laborais pouco elevados.
- (228) Efectivamente, o sector comunitário do calçado está extremamente fragmentado e os custos laborais na Comunidade são mais elevados do que nos países em causa. No entanto, durante o período considerado, nem o grau de fragmentação do sector nem os custos laborais na Comunidade aumentaram. Nestas circunstâncias, não é possível estabelecer um nexo de causalidade entre estes factores e a deterioração da situação da indústria comunitária verificada durante o período considerado.

- (229) Por conseguinte, estes argumentos foram rejeitados.

#### 6.3.8. *Deslocalização das unidades de produção das empresas de calçado da CE*

- (230) A associação de importadores alegou que a deslocalização de unidades de produção de certos produtores comunitários para países com baixos custos laborais havia contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria comunitária de calçado. Daí teria supostamente resultado uma diminuição da produção e das vendas na Comunidade, bem como custos de reestruturação avultados que afectaram a situação financeira dessas empresas.
- (231) No entanto, é conveniente recordar que a análise do prejuízo incide especificamente na evolução da situação económica da indústria comunitária. Dado que, como acima exposto, os produtores que deslocalizaram as suas unidades de produção não são sequer considerados «produtores comunitários» para efeitos do presente inquérito, não fazendo consequentemente parte da indústria comunitária, a sua situação não foi tida em conta para efeitos da análise do prejuízo. No entanto, as importações das empresas que deslocalizaram as suas unidades de produção foram tomadas em consideração na análise das importações originárias dos países em causa ou originárias de países terceiros.

#### 6.4. Conclusão sobre o nexo de causalidade

- (232) Em conclusão, confirma-se que o prejuízo importante sofrido pela indústria comunitária, que se caracterizou especialmente por uma diminuição do volume de vendas, das partes de mercado e do preço de venda unitário, com a consequente deterioração dos indicadores de rentabilidade, foi provocado pelas importações objecto de *dumping* em causa. Efectivamente, o efeito dos outros factores examinados foi praticamente inexistente, não sendo por conseguinte de molde a quebrar o nexo de causalidade existente entre as importações objecto de *dumping* e a situação de prejuízo em que se encontra a indústria comunitária.
- (233) Tendo em conta a análise que precede, no âmbito da qual se estabeleceu uma distinção adequada entre, por um lado, os efeitos de todos os factores conhecidos na situação da indústria comunitária e, por outro, os efeitos prejudiciais das importações objecto de *dumping*, confirma-se, a título provisório, que esses outros factores não põem em causa o facto de o prejuízo estabelecido dever ser imputado às importações objecto de *dumping*.
- (234) Por conseguinte, conclui-se 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.

#### 7. INTERESSE DA COMUNIDADE

- (235) A Comissão procurou apurar se o interesse da Comunidade requer uma intervenção para impedir o *dumping* prejudicial estabelecido.

##### 7.1. Interesse da indústria comunitária

- (236) A análise acima apresentada demonstrou claramente que as importações objecto de *dumping* causaram prejuízo à indústria comunitária do calçado. O aumento acentuado das importações objecto de *dumping* verificado nos últimos anos provocou uma forte descida dos preços no mercado comunitário do calçado a nível grossista, isto é, o nível a que o calçado importado está em concorrência com o calçado fabricado na Comunidade. De um modo geral, a indústria comunitária já não se encontra em condições de assegurar as encomendas a um nível de preços satisfatório, como se verifica pela situação dos produtores comunitários incluídos na amostra, que não realizaram praticamente quaisquer lucros durante o período de inquérito. Além disso, em muitos casos, a indústria comunitária já não se encontra sequer em condições de assegurar novas encomendas, pois, ao nível actual dos preços, tal exigiria que as suas vendas fossem realizadas a preços inferiores ao custo de produção. A indústria comunitária defronta-se, pois, com dificuldades relacionadas tanto com os preços de venda como com os volumes de vendas.
- (237) Neste contexto, sem a instituição de medidas, a situação da indústria comunitária continuará a deteriorar-se manifestamente, daí resultando um maior número de encerramentos de fábricas e a perda de postos de trabalho. Dado que, em certos Estados-Membros, os produtores tendem a agrupar-se geograficamente e as encomendas são por vezes externalizadas para outras fábricas locais, o desaparecimento de um produtor pode ter repercussões em cadeia sobre outras empresas locais. O mesmo também se aplica aos fornecedores locais de matérias-primas, afectando, assim, todas as actividades. A instituição de medidas teria, pois, diversas consequências positivas para a indústria comunitária. As medidas impediriam um aumento substancial ainda maior das importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa, permitindo à indústria comunitária, pelo menos, manter a sua actual posição no mercado. Os dados relativos às importações mostram, com efeito, que qualquer aumento da parte de mercado pelos países em causa é conseguido à custa da indústria comunitária do calçado.

- (238) Além disso, com a instituição de direitos *anti-dumping* sobre as importações de calçado originário dos países em causa, os grossistas e importadores passariam muito mais provavelmente a abastecer-se, pelo menos parcialmente, junto dos produtores comunitários. Com efeito, se forem instituídas medidas, e consequentemente os preços das importações forem repostos a níveis que eliminem o *dumping*, a indústria comunitária poderá competir em condições de comércio leal e tirar partido das suas próprias vantagens comparativas, ficando novamente em condições de receber um volume satisfatório de novas encomendas a preços que lhe garantam um nível normal de lucro. É, com efeito, necessário um certo aumento dos preços para eliminar o prejuízo.
- (239) A instituição de medidas é, pois, claramente do interesse da indústria comunitária, ou seja, dos produtores que apoiam activamente a denúncia, mas também do interesse dos outros produtores comunitários que não apoiaram, ou não puderam apoiar, activamente a denúncia.
- (240) Certas partes interessadas argumentaram que a instituição de medidas não reperia a situação da indústria comunitária, visto que os importadores passariam simplesmente a abastecer-se em países não sujeitos às medidas. Nessa base, entendem que a instituição de medidas não seria, pois, do interesse da indústria comunitária.
- (241) Esta alegação foi, no entanto, rejeitada. Com efeito, 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* prejudicial neste caso. Tal deve-se não apenas ao facto de ser impossível prever em que medida essa mudança de fontes de abastecimento se realizaria, mas também ao facto de essas importações também poderem ser objecto de *dumping*, com a consequente possibilidade de ser empreendida contra esses importadores uma acção *anti-dumping*.
- (242) Conclui-se, assim, que a instituição de medidas *anti-dumping* permitiria à indústria comunitária recuperar dos efeitos do *dumping* prejudicial.

## 7.2. Interesse dos outros operadores económicos

### 7.2.1. Interesse dos consumidores

- (243) Não foram recebidas observações de organizações de consumidores na sequência da publicação do aviso de início do presente processo. Algumas partes argumentaram, no entanto, que a instituição de medidas sobre as importações do produto em causa seria contrária ao interesse dos consumidores. Argumentaram que, para os consumidores, o leque de escolhas ficaria muito limitado caso o acesso ao mercado comunitário para os produtos chineses e vietnamitas fosse reduzido, nomeadamente no segmento da moda efémera (*fast fashion*) abastecido sobretudo pelo calçado chinês e vietnamita. Em segundo lugar, argumentaram que as medidas provocariam um aumento dos custos para o consumidor médio, em termos de preço, e, por último, que a indústria comunitária não teria capacidade para dar resposta à procura global de calçado.
- (244) Os argumentos respeitantes ao impacto negativo da instituição de quaisquer medidas sobre os consumidores foram pormenorizadamente analisados. A fim de avaliar este impacto, foram tidos em conta os seguintes elementos:
- cerca de dois terços do sector do calçado em geral não é afectado pelas medidas instituídas pelo presente regulamento. Com efeito, o calçado com a parte superior de couro natural abrangido pelo presente processo representa menos de 35 % do mercado, proporção que em 2001 era de 46 %,

- nem todos os tipos de calçado com a parte superior de couro natural são abrangidos pelas medidas propostas. Com efeito, o inquérito concluiu que certos tipos de calçado — ver conclusão *supra* sobre o calçado STAF — não devem ser abrangidos pelas medidas, o que reduz ainda mais o âmbito das medidas em relação à totalidade do mercado comunitário do calçado. A este respeito, recorde-se que, durante o período de inquérito, o calçado STAF representou quase 20 % das importações de calçado com parte superior de couro natural provenientes dos países em causa,
  - uma parte importante do mercado comunitário do calçado com parte superior de couro natural continua a não ser originário da China e do Vietname, ou seja, é originário de fontes de abastecimento que não serão sujeitas a quaisquer medidas. Com efeito, os outros países terceiros, que representam cerca de 30 % das importações, continuarão a estar em concorrência sem estarem sujeitos a medidas. Da mesma forma, as medidas *anti-dumping* não serão aplicáveis às vendas dos produtores da UE, que representavam ainda cerca de metade do calçado de couro natural fornecido,
  - os importadores/grossistas e os distribuidores/retalhistas estão geralmente envolvidos na distribuição aos consumidores. Em qualquer desses estádios é aplicada uma margem destinada a cobrir os seus próprios custos e a permitir a realização de um certo lucro. O nível desta margem pode variar significativamente de um operador para outro, mas é, em média, relativamente significativo. Por exemplo, durante o período de inquérito, a margem aplicada pelos importadores que colaboraram aos respectivos preços de venda aos retalhistas foi, em média, de 125 %, variando entre 20 % e 200 %. Existe, pois, uma disparidade considerável entre os preços de importação e os preços de revenda. No que respeita à alegação de que as medidas poderiam provocar uma restrição a nível da escolha de calçado, é de notar que as medidas *anti-dumping* apenas assegurariam a eliminação dos baixos preços objecto de *dumping*. Não haverá, portanto, qualquer restrição em termos de volume das importações, dado que a maior parte do mercado comunitário continuará a ser abastecida por fontes que não serão directamente afectadas pelas medidas.
- (245) Em qualquer caso, uma eventual diminuição do volume das importações originárias dos países em causa também poderia, pelo menos a médio prazo, ser compensada por um aumento do fornecimento de calçado pela indústria comunitária e pelos países não sujeitos às medidas, apesar de essa evolução requerer algum tempo.
- (246) Em termos de gama de produtos, é de recordar que os países em causa não fabricam apenas calçado *fast fashion* e/ou da gama baixa. Com efeito, a China e o Vietname também produzem calçado de marca de gama média e alta. Além disso, o inquérito revelou que a indústria comunitária também fabrica todas as gamas de calçado e não apenas calçado luxuoso de gama alta, contrariamente ao que é frequentemente afirmado. Nessa base, a alegação de que as medidas restringiriam a escolha de calçado, na generalidade dos casos e no caso de certos artigos de moda específicos, requereria pelo menos mais provas que permitissem fundamentá-la.
- (247) No que respeita às consequências sobre os preços no consumidor, importa ter em conta que existe uma diferença muito considerável entre os preços de importação, aos quais são aplicadas medidas, e os preços no consumidor. Os preços de importação são de tal modo mais baixos, que o impacto sobre os preços no consumidor, muito mais elevados, será necessariamente muito menor. O facto de existirem pelo menos dois operadores económicos intermediários entre o nível da importação e o do consumidor limitará o impacto sobre os consumidores.
- (248) Por último, os dados provisórios disponíveis sobre os preços no consumidor indicam que os consumidores da Comunidade não beneficiaram, em geral, da descida dos preços do calçado a nível grossista. Com efeito, em média, os preços médios de importação de todo o calçado em geral baixaram mais de 20 % no período compreendido entre 2001 e o período de inquérito, enquanto os preços no consumidor aumentaram ligeiramente no mesmo período. Este aspecto terá que ser especificamente examinado em relação ao produto em causa para efeitos das conclusões finais.
- (249) A Comissão não considera provável que o peso de quaisquer medidas recaia totalmente sobre os consumidores, atendendo à forte concorrência que existe a este nível. Se o custo das medidas fosse partilhado igualmente entre as três principais categorias de operadores económicos, o custo que tal representaria para os consumidores seria aproximadamente de 2 % ou de 1,00 euro por par.

### **Calçado para criança**

- (250) As partes interessadas alegaram que o custo da instituição das medidas sobre o calçado para criança excede largamente o custo para o restante calçado objecto de inquérito. Isto deve-se sobretudo ao facto de o calçado para criança ter de ser substituído com muito maior frequência do que o calçado para adulto — três a quatro vezes mais no caso das crianças mais jovens. Assim, as consequências das medidas *anti-dumping* sobre o calçado para criança seriam substancialmente mais graves (três a quatro vezes mais) do que as consequências das medidas para o calçado normal, dado que os consumidores teriam de pagar bastante mais, tanto em termos relativos como cumulativamente, pela compra de calçado para criança do que pela compra de calçado para adulto. Os custos adicionais para os consumidores de calçado para criança resultantes da instituição de medidas também poderiam afectar de forma negativa a situação financeira das famílias médias europeias e levar os pais a não adquirirem regularmente calçado de qualidade para os seus filhos.
- (251) Atendendo ao facto de as conclusões provisórias indicarem que o calçado para criança tem de ser substituído três a quatro vezes mais frequentemente do que o restante calçado, importa igualmente tomar em consideração que o custo absoluto para os consumidores também será substancialmente mais elevado para esse calçado, quando comparado com o restante calçado abrangido pelo presente processo. As medidas provisórias poderiam, pois, representar um peso muito importante para as famílias com crianças pequenas. Com efeito, existe o risco de a instituição das medidas provisórias sobre esse calçado poder ultrapassar a linha divisória entre os benefícios de tais medidas e o seu possível custo.
- (252) Nessa base, e nesta fase provisória, a Comissão conclui que as vantagens conseguidas ao impedir a continuação do prejuízo durante o período restante do inquérito graças à instituição de medidas provisórias sobre as importações de calçado para criança ultrapassam o seu efeito potencialmente negativo sobre os consumidores. A Comissão conclui, pois, a título provisório, que a instituição de medidas sobre o calçado para criança não seria do interesse da Comunidade. Esse calçado deve, portanto, ser provisoriamente excluído do âmbito das medidas *anti-dumping* provisórias. Esta questão será reexaminada aprofundadamente antes da instituição de quaisquer medidas definitivas.

#### *7.2.2. Interesse dos distribuidores/retalhistas*

- (253) Foram poucas as observações recebidas dos distribuidores/retalhistas ou das suas organizações dentro dos prazos fixados. Com efeito, só um consórcio de retalhistas de um Estado-Membro apresentou as suas observações, tendo sido recebidas respostas ao questionário da parte de três importadores do mesmo Estado-Membro que também dispõem da sua própria rede de distribuição, incluindo duas cadeias de supermercados. Essas empresas importaram cerca de 15 % do produto em causa originário da China e do Vietname durante o período de inquérito.
- (254) Essas partes alegaram que o sector retalhista é um empregador importante que não deixaria de ser negativamente afectado pela instituição de direitos. Segundo as mesmas, os retalhistas apenas poderiam repercutir nos consumidores uma parte do aumento dos custos resultante dos direitos *anti-dumping* e, portanto, a sua situação financeira, que já é afectada negativamente por uma má situação económica, continuará a deteriorar-se, levando possivelmente a uma perda de postos de trabalho.
- (255) Embora as observações recebidas do sector retalhista no quadro legal do inquérito fossem bastante limitadas e respeitassem apenas a um Estado-Membro, a Comissão decidiu efectuar a nível de toda a Comunidade uma análise pormenorizada, que permitiu destacar os aspectos a seguir referidos.
- (256) Primeiramente, é de referir que o sector retalhista do calçado engloba todos os tipos de calçado e está, portanto, longe de abranger apenas os tipos de calçado objecto do presente inquérito. Além disso, os distribuidores/retalhistas vendem frequentemente outros produtos. Este é, por exemplo, tipicamente o caso dos supermercados não especializados, em que as vendas de calçado representam apenas uma pequena proporção do conjunto das vendas. Assim, os valores relativos ao emprego no sector retalhista não podem ser pura e simplesmente comparados com o número de trabalhadores que as actividades de fabrico de calçado empregam.

- (257) Em segundo lugar, a Comissão considera que o sector retalhista só seria afectado negativamente se a instituição das medidas *anti-dumping* levasse a uma redução do consumo comunitário de calçado, ou seja, se o volume de negócios dos retalhistas baixasse significativamente. Efectivamente, ainda que o seu preço de compra possa aumentar na sequência da instituição das medidas, os retalhistas ainda estarão em condições de repercutir, pelo menos parcialmente, esse aumento nos consumidores, mantendo um nível de lucro razoável. Efectivamente, nas suas observações, os retalhistas admitem que poderiam absorver parcialmente um eventual aumento dos custos. Assim, apenas sofreriam consequências negativas se o aumento dos preços resultasse numa diminuição do número de pares de calçado adquiridos pelos consumidores. No entanto, atendendo às conclusões acima expostas sobre os preços, a Comissão não considera provável que se verifique uma forte diminuição do consumo.
- (258) O ponto de vista segundo o qual o impacto das medidas sobre os distribuidores/retalhistas será limitado é reforçado pelo facto de esses operadores venderem geralmente todos os tipos de calçado de origem chinesa ou vietnamita e não apenas os tipos de calçado em questão. Assim, a instituição de medidas *anti-dumping* afectaria uma proporção limitada dos seus preços de compra e apenas teria um efeito relativamente pouco importante sobre as suas despesas globais.
- (259) Além disso, o calçado é essencialmente distribuído na Comunidade através dos três circuitos de venda seguintes: retalhistas independentes, cadeias de lojas de marca e supermercados não especializados. Existem também outros circuitos de venda (por exemplo, as empresas de venda por correspondência), cuja importância ainda é bastante limitada.
- (260) Os retalhistas independentes constituem o circuito de distribuição mais tradicional. São geralmente abastecidos por grossistas da Comunidade e, devido à importância dos seus custos de funcionamento (renda, salários dos vendedores, etc.), aplicam geralmente margens elevadas. Os retalhistas independentes vendem todos os tipos de calçado, ou seja, calçado, com ou sem a parte superior de couro natural, de todas as origens, devendo as suas aquisições do produto em causa ser bastante restritas dada a proporção desse produto nas vendas globais de calçado. Assim, a afectá-los, a instituição de medidas apenas o faria de forma muito limitada. Dado que esses retalhistas são geralmente abastecidos por grossistas, também é de presumir que parte do impacto dos direitos fosse absorvida a esse nível.
- (261) As cadeias de lojas de marca adquirem o seu calçado centralmente e vendem-no através das suas lojas de venda a retalho situadas em várias cidades e, por vezes, em diferentes países. Nenhuma dessas cadeias colaborou no inquérito, o que pode à partida indicar que a sua situação não seria afectada negativamente pela instituição de medidas. No entanto, os aspectos a seguir referidos devem ser tidos em consideração. Dado que adquirem grandes quantidades, têm custos de funcionamento limitados e por vezes importam directamente, as cadeias de lojas de marca podem em geral vender a preços reduzidos. Com efeito, dispõem geralmente de lojas de desconto situadas na periferia com um número limitado de trabalhadores. Dado que o seu objectivo é a oferta de calçado a preços relativamente baixos, podem, em relação aos retalhistas independentes, abastecer-se em maiores quantidades nos países em causa. No entanto, vendem igualmente todos os tipos de calçado, ou seja, não apenas os tipos abrangidos pelo presente inquérito, e parte do seu volume de negócios provém também das vendas de produtos que não o calçado. Além disso, atendendo ao seu importante poder de compra, essas cadeias deverão poder, pelo menos em certa medida, mudar de abastecedores, bem como repercutir apenas parcialmente nos consumidores os eventuais aumentos de custos. Assim, do mesmo modo que os retalhistas independentes, essas cadeias só seriam seriamente afectadas se os seus volumes de vendas diminuíssem significativamente na sequência da instituição das medidas, o que, conforme já foi concluído, é improvável que suceda.
- (262) Os supermercados não especializados representam um circuito de vendas importante em termos de volume, mas menos em termos de valor. Com efeito, concentram-se sobretudo no segmento inferior do mercado com o objectivo de vender volumes importantes. Embora por vezes os supermercados não especializados importem calçado, operam essencialmente através de agentes na Comunidade ou no país de origem dos produtos. O calçado representa geralmente apenas uma pequena proporção do volume de negócios total dos supermercados, que são certamente muito flexíveis na sua escolha de fornecedores e que poderiam, portanto, mudar facilmente de fonte de abastecimento e mesmo aumentar a suas compras de calçado fabricado na Comunidade. Por estas razões, as medidas não deveriam ter repercussões muito negativas na situação financeira desses circuitos de venda.



- (263) De uma forma mais geral, é de referir que, com base nos dados apresentados pelos importadores que colaboraram no inquérito, os distribuidores/retalhistas também não beneficiaram da diminuição dos preços de importação nos últimos anos. Com efeito, enquanto os preços de importação dos importadores que colaboraram diminuíram cerca de 30 %, em média, no período compreendido entre 2001 e o período de inquérito, o nível dos seus preços de revenda permaneceu, em média, relativamente estável.
- (264) Com base nas conclusões expostas, a Comissão conclui que o impacto das medidas propostas sobre os retalhistas e distribuidores permanecerá provavelmente limitado. É também de notar que, dado que a maior parte do calçado com parte superior de couro natural vendido continua a ser fornecida pelos produtores comunitários, e que esses produtores continuam a poder assegurar a oferta de uma grande variedade de tipos de calçado, com prazos de entrega relativamente curtos em relação aos produtos importados, a manutenção da produção comunitária também é do interesse dos retalhistas e distribuidores.

#### 7.2.3. Interesse dos importadores independentes da Comunidade

- (265) Foram recebidas respostas ao questionário de 33 importadores que, durante o período de inquérito, representavam cerca de 25 % das importações comunitárias do produto em causa. A análise da situação dos importadores baseou-se, assim, na situação dos importadores que forneceram dados fiáveis nos prazos previstos.
- (266) Globalmente, os importadores que colaboraram abasteceram-se em cerca de 70 % nos países em causa. Durante o período de inquérito, o seu preço médio de importação foi de 9 euros por par. Note-se que, enquanto esse preço médio de importação diminuiu durante o período compreendido entre 2001 e o período de inquérito, de acordo com a tendência indicada pelos dados do Eurostat, ou seja, cerca de 30 %, os preços médios de revenda desses importadores permaneceram relativamente estáveis durante o mesmo período.
- (267) Essas empresas que colaboraram comunicaram um lucro líquido (médio ponderado) de 12 % do seu volume de negócios, revelando os dados apresentados que as mesmas aplicam uma margem média de 125 %. No entanto, essa margem flutuou significativamente de empresa para empresa, variando entre 20 % e mais de 200 %.
- (268) Além disso, entre os importadores que colaboraram, puderam ser identificadas duas categorias: as que estão presentes no segmento médio/superior do mercado e aquelas que exercem a sua actividade no segmento inferior.
- (269) A primeira categoria de importadores é essencialmente constituída por produtores comunitários que deslocalizaram o fabrico para países terceiros, nomeadamente para os países em causa. Essas empresas continuam, em geral, a manter uma parte significativa das suas actividades na Comunidade, como é o caso do *design*, da investigação e desenvolvimento e do abastecimento em matérias-primas, dispondo mesmo por vezes da sua própria cadeia de distribuição. Por essas razões, empregam geralmente um número relativamente elevado de trabalhadores, sobretudo em relação à segunda categoria. Esses importadores vendem geralmente calçado de marca, a preços claramente superiores aos da segunda categoria de importadores, distribuindo geralmente o seu calçado através de retalhistas independentes, embora por vezes também o façam através de cadeias de lojas de marca ou mesmo dos seus próprios distribuidores coligados.
- (270) Visto que essas empresas estão presentes no segmento médio/alto do mercado, o seu preço de importação também é superior ao dos importadores activos no segmento inferior do mercado. Em média, os importadores que colaboraram e cuja actividade se desenvolve no segmento médio/alto do mercado comunicaram um preço de compra médio de cerca de 11 euros por par. É de notar que a margem por eles aplicada é muito elevada, ascendendo, em média, a cerca de 200 %. Noutros termos, os seus preços de revenda foram, em média, superiores a 30 euros por par. Essa margem elevada explica-se pelo valor acrescentado que geram na Comunidade (custos específicos relacionados com o *design*, a aquisição de matérias-primas e a I&D, etc.), mas também pelas suas despesas elevadas com a comercialização e a promoção da marca. Em média, esses importadores comunicaram uma margem de lucro de cerca de 10 % do seu volume de negócios.

- (271) A segunda categoria de importadores centra-se mais no volume, sendo sobretudo constituída por grossistas ou mesmo, por vezes, por supermercados não especializados. Uma análise das respostas dos importadores do segmento inferior mostrou que o seu preço de importação era, em média, de 6 euros por par. O inquérito revelou que esses importadores aplicaram uma margem de 75 % durante o período de inquérito e comunicaram, em média, uma margem de lucro de 17 % do seu volume de negócios. Estes valores explicam-se não só pelo facto de os seus custos estruturais serem baixos e de o seu valor acrescentado na Comunidade ser igualmente baixo, mas também pelo facto de terem menores despesas de venda. Essas empresas empregam igualmente um menor número de trabalhadores, ou seja, menos de 10 trabalhadores em média por empresa, segundo os importadores que colaboraram no inquérito.
- (272) Devido às diferenças de situação, as medidas, sob a forma de direitos *ad valorem*, deverão afectar diferentemente as diversas categorias de importadores. Com efeito, no caso da primeira categoria, dado que o direito é aplicado a um preço de importação mais elevado, o valor absoluto das medidas também seria mais elevado. Esse impacto deverá, porém, ser avaliado tendo em conta o nível dos seus preços de revenda. Importa, com efeito, recordar que esses importadores aplicam, em média, uma margem de 200 %. Assim, mesmo que a totalidade do aumento do preço de importação fosse inteiramente repercutida nos seus consumidores, ou seja, sobretudo retalhistas e distribuidores, apenas representaria, em termos absolutos, um aumento limitado dos seus preços de revenda. Esse aumento não afectaria provavelmente de forma significativa o volume das vendas desses importadores, que são essencialmente constituídas por produtos da gama média e alta. No entanto, é provável que parte do aumento do preço de importação tenha de ser absorvido por estas empresas, que terão de baixar os seus preços de venda ou de aceitar uma descida da sua margem de lucro. A curto prazo poderão, pois, sofrer certos efeitos negativos, sobretudo no que respeita às encomendas já efectuadas a um preço acordado antes da entrada em vigor das medidas provisórias. Esta questão é discutida pormenorizadamente nos considerandos 286 a 290.
- (273) No caso da segunda categoria de importadores, um direito *ad valorem* traduzir-se-ia num aumento moderado dos preços absolutos, visto que o seu preço de importação é relativamente baixo. Com um nível médio (ponderado) de lucro relativamente confortável, de 17 % durante o período de inquérito, no caso dos importadores que colaboraram, espera-se que as medidas não afectem seriamente a situação financeira dessas empresas. Importa notar que, uma vez que esta categoria de importadores privilegia sobretudo o volume, é provável que os importadores que não colaboraram também pertençam à mesma categoria, podendo a sua falta de colaboração ser explicada por não preverem qualquer impacto negativo importante na sua situação financeira. No entanto, da mesma forma que no caso da primeira categoria de importadores, e conforme discutido nos considerandos 286 a 290, o impacto das medidas provisórias pode ser importante, sobretudo tendo em conta os volumes importados por esta categoria.
- (274) Importa, no entanto, sublinhar que a análise apresentada se baseia nos valores médios comunicados pelos importadores que colaboraram. Assim, os importadores poderão, consoante os seus resultados individuais em relação a essas médias, ser diferentemente afectados pelas medidas. Além disso, é de notar que os importadores têm geralmente uma relação de longa data com os seus fornecedores, por vezes mesmo relações de parceria, e estão frequentemente vinculados por contratos a longo prazo, efectuando as suas encomendas com uma antecedência de vários meses. Assim, mudar de fornecedores, ou mesmo de país de abastecimento, implica não só tempo mas também despesas adicionais. Além disso, os importadores podem já se ter comprometido a respeitar preços de revenda relativamente a encomendas por eles efectuadas nos países em causa e cuja entrega só se verifique posteriormente. Esses importadores podem, pois, não estar em condições de repercutir, sequer parcialmente, qualquer direito adicional, o que teria provavelmente consequências financeiras negativas. Não é de excluir que alguns importadores não possam absorver facilmente este choque financeiro.
- (275) Tendo em conta o que precede, pode concluir-se que a instituição de medidas pode eventualmente ter consequências financeiras negativas para a situação financeira de certos importadores. Porém, em média, não é de esperar que essas consequências negativas tenham um impacto financeiro importante na situação dos importadores em geral. Este é certamente o caso da categoria de importadores que desenvolvem a sua actividade no segmento inferior do mercado e que actualmente beneficiam de uma situação financeira mais flexível. Esses importadores importam provavelmente uma parte significativa do calçado com parte superior de couro natural dos países em causa.

### 7.3. Conclusão sobre o interesse da Comunidade

- (276) A análise efectuada mostrou que a instituição de medidas é do interesse da indústria comunitária, visto que as mesmas 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 outros produtores comunitários também deverão beneficiar dessas medidas.
- (277) A análise demonstrou igualmente que os consumidores não serão afectados pelos efeitos das medidas *anti-dumping* ou que, na pior das hipóteses, apenas o serão marginalmente.
- (278) 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.
- (279) Em média, os importadores estarão em condições de fazer face à instituição das medidas, embora, consoante a sua situação concreta, alguns deles possam ter que enfrentar certos efeitos negativos, sobretudo devido ao facto de alguns deles estarem frequentemente vinculados por contratos a longo prazo com os respectivos fornecedores e de terem mesmo, por vezes, compromissos em relação aos preços de revenda.
- (280) Globalmente, porém, 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 encerramentos e perdas de emprego que ocorreram 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.
- (281) Estas conclusões não se aplicam, porém, ao calçado para criança, que deve, pois, ser provisoriamente excluído do âmbito das medidas. Esta questão será reexaminada em profundidade antes da instituição de quaisquer medidas definitivas.

## 8. MEDIDAS ANTI-DUMPING PROVISÓRIAS

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

### 8.1. Nível de eliminação do prejuízo

- (283) O nível das medidas *anti-dumping* provisórias 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 do pagamento dos impostos, equivalente ao que poderia razoavelmente realizar em condições normais de concorrência, isto é, na ausência de importações a preços de *dumping*.

(284) Com base nas informações disponíveis, concluiu-se que uma margem de lucro de 2 % do volume de negócios poderia ser considerada como o nível adequado que a indústria comunitária poderia esperar obter na ausência de *dumping* prejudicial. Essa margem de lucro corresponde ao nível de lucro mais elevado registado pela indústria comunitária durante o período considerado, nomeadamente em 2002, ano em que as partes de mercado dos países em causa foram relativamente limitadas quando comparadas com o seu nível durante o período de inquérito.

(285) O aumento de preços necessário foi assim 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 rentabilidade 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.

## 8.2. Direitos provisórios

(286) 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* provisórios ao nível das margens de *dumping* e de prejuízo mais baixas, em conformidade com a regra do direito inferior.

(287) Assim, o nível dos direitos provisórios, baseado nas margens de prejuízo, é o seguinte:

País	Empresa	Direito <i>anti-dumping</i>
RPC	Todas as empresas	19,4 %
Vietname	Todas as empresas	16,8 %

(288) Atendendo às circunstâncias excepcionais do presente processo, nomeadamente o facto de respeitar a um produto de consumo básico, não duradouro, sujeito às tendências da moda e cujo comércio apresenta características únicas, a Comissão considera adequado introduzir gradualmente as medidas *anti-dumping* provisórias. Dado que a indústria comunitária, em especial, sofreu um prejuízo em resultado de práticas comerciais desleais dos países em causa na última parte do período de inquérito, a sua capacidade de produção sofreu uma redução considerável, pelo que os produtores comunitários não podem fornecer imediatamente as quantidades necessárias caso os níveis de importação baixem em resultado da instituição de medidas. Conforme referido no considerando 176 *supra*, antes das práticas de *dumping* prejudiciais objecto do inquérito, os níveis de produção da indústria comunitária eram consideravelmente superiores. A instituição progressiva do direito *anti-dumping* permitirá à indústria comunitária dispor de um curto período para retomar os níveis anteriores de produção. Além disso, ao permitir que a indústria comunitária disponha de tempo suficiente para aumentar os seus níveis de produção, permite-se que o produto em causa em causa continue a estar disponível a níveis suficientes para satisfazer a procura por parte dos consumidores.

(289) Além disso, o produto em causa é um produto de consumo que segue a moda e que é geralmente adquirido pelos importadores e retalhistas com base em contratos a médio prazo cujos preços já estão frequentemente fixados aquando da realização das encomendas. Assim, mudar de fornecedores, ou mesmo de país de abastecimento, implica não só tempo mas também despesas adicionais. Além disso, os importadores podem já ter assumido compromissos no sentido de respeitar preços de revenda relativamente a encomendas por eles efectuadas nos países em causa embora a entrega só se verifique posteriormente. Paralelamente, no caso dos contratos relativos a produtos cuja entrega esteja iminente ou muito próxima, não será possível obter fontes alternativas de abastecimento simplesmente por o prazo exigido pela produção não o permitir.

- (290) Esses longos prazos devem-se sobretudo ao facto de o calçado ser não só um produto dependente da moda, como também um produto sazonal. Com efeito, antes do início de uma determinada estação, o calçado tem de ser desenhado e a matéria-prima tem de ser escolhida, os fornecedores adequados têm de ser seleccionados e certos instrumentos de produção (formas) e protótipos têm de ser previamente fabricados. Essas especificidades comerciais do sector do calçado significam que os períodos que decorrem entre a encomenda e a entrega são longos e que os importadores têm de planear com antecedência, o que torna qualquer alteração das suas condições de comércio fortemente perturbadora. A Comissão considera, pois, que é do interesse do comércio, em geral, evitar situações que forcem os operadores comerciais a pagar direitos adicionais sobre produtos adquiridos há vários meses e com os quais estavam a contar.
- (291) Em suma, os benefícios que a indústria comunitária provavelmente adquiriria com a instituição plena e imediata das medidas não compensariam o impacto negativo sobre o comércio.
- (292) Por conseguinte, a Comissão considera que, no interesse da Comunidade, o montante total do direito deve ser instituído gradualmente, em quatro fases, a fim de assegurar a eliminação das práticas comerciais desleais resultantes do *dumping* prejudicial e de permitir que as partes se adaptem à nova situação, assegurando simultaneamente a abertura do mercado comunitário, a preservação dos fluxos comerciais tradicionais e a disponibilidade de uma oferta que satisfaça a procura. Os direitos serão aumentados em fracções de 25 %. Atendendo a que a fase de adaptação é necessariamente curta, ou seja, de seis meses, a Comissão considera adequado instituir o montante total do direito o mais próximo do fim das medidas provisórias possível, devendo a instituição dos direitos *anti-dumping* provisórios totais ter lugar o mais tarde possível, a fim atenuar o impacto da instituição do direito integral. A Comissão sublinha que esta abordagem se justifica pela natureza excepcional da indústria do calçado e que a mesma se deve restringir às conclusões provisórias do presente inquérito.
- (293) Os direitos *anti-dumping* provisórios devem, assim, ser instituídos conforme a seguir indicado:

- i) Desde a entrada em vigor do presente regulamento até 1 de Junho de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	4,8 %
Vietname	4,2 %

- ii) Desde 2 de Junho de 2006 até 13 de Julho de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	9,7 %
Vietname	8,4 %

- iii) Desde 14 de Julho de 2006 até 14 de Setembro de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	14,5 %
Vietname	12,6 %

iv) A partir de 15 de Setembro de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	19,4 %
Vietname	16,8 %

- (294) A fim de assegurar que o risco de falsas declarações ou de evasão às medidas é minimizado, e com base no artigo 308.ºD do Regulamento (CEE) n.º 2454/1993 da Comissão <sup>(5)</sup>, 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 que essas tendências se alteram de forma significativa, a Comissão inquirirá sobre esse facto com carácter de urgência.

### 9. DISPOSIÇÃO FINAL

- (295) No interesse de uma boa administração, é conveniente fixar um prazo dentro do qual as partes interessadas que se deram a conhecer dentro do prazo fixado no aviso de início possam apresentar as suas observações por escrito e solicitar uma audição. Além disso, importa precisar que as conclusões respeitantes à instituição de direitos para efeitos do presente regulamento são provisórias, podendo ter de ser reconsideradas com vista à instituição de um direito definitivo,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

#### Artigo 1.º

1. É instituído um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de certo tipo de calçado com a parte superior de couro natural ou reconstituído, com exclusão do calçado que exija tecnologia especial, do calçado para criança e do calçado com biqueira protectora, originário da República Popular da China e do Vietname, classificado nos códigos NC ex 6403 20 00, ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 e ex 6405 10 00 <sup>(6)</sup> (códigos TARIC 6403 20 00 90, 6403 30 00 29, 6403 30 00 99, 6403 51 15 90, 6403 51 19 90, 6403 51 95 90, 6403 51 99 90, 6403 59 11 90, 6403 59 35 90, 6403 59 39 90, 6403 59 95 90, 6403 59 99 90, 6403 91 13 99, 6403 91 16 99, 6403 91 18 99, 6403 91 93 99, 6403 91 96 99, 6403 91 98 99, 6403 99 11 90, 6403 99 33 90, 6403 99 36 90, 6403 99 38 90, 6403 99 93 29, 6403 99 93 99, 6403 99 96 29, 6403 99 96 99, 6403 99 98 29, 6403 99 98 99 e 6405 10 00 90).

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

- a) «Calçado que exija tecnologia especial», o calçado cujo preço cif por par seja igual ou superior a 9 euros, para uso em actividades desportivas, com sola moldada numa ou em diversas camadas, não injectada, fabricada com materiais sintéticos especialmente concebidos para amortecer os choques ocasionados por movimentos verticais ou laterais, e com características técnicas como, por exemplo, coxins herméticos contendo gás ou um fluido, componentes mecânicos para absorver ou neutralizar o impacto, ou materiais como polímeros de baixa densidade, classificado nos códigos NC ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 (códigos TARIC 6403 91 13 10, 6403 91 16 10, 6403 91 18 10, 6403 91 93 10, 6403 91 96 10, 6403 91 98 10, 6403 99 93 11, 6403 99 96 11, 6403 99 98 11);

<sup>(5)</sup> 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 o 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).

<sup>(6)</sup> 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.

b) «Calçado para criança», o calçado cuja sola e salto, em conjunto, sejam de altura igual ou inferior a 3 cm

— com palmilhas de comprimento inferior a 24 cm, ou

— sem palmilhas e de comprimento interno inferior a 24 cm, medido da biqueira ao calcanhar,

— classificado nos códigos NC ex 6403 20 00, ex 6403 30 00 e ex 6405 10 00 (códigos TARIC 6403 20 00 10, 6403 30 00 21, 6403 30 00 91 e 6405 10 00 10);

c) «Calçado com biqueira protectora», o calçado que disponha de uma biqueira protectora e com uma resistência ao impacto de, pelo menos, 100 joules <sup>(7)</sup>, classificado nos códigos NC ex 6403 30 00, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 11, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 11, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 e ex 6405 10 00 (códigos TARIC 6403 30 00 21, 6403 30 00 91, 6403 51 15 10, 6403 51 19 10, 6403 51 95 10, 6403 51 99 10, 6403 59 11 10, 6403 59 35 10, 6403 59 39 10, 6403 59 95 10, 6403 59 99 10, 6403 91 13 91, 6403 91 16 91, 6403 91 18 91, 6403 91 93 91, 6403 91 96 91, 6403 91 98 91, 6403 99 11 10, 6403 99 33 10, 6403 99 36 10, 6403 99 38 10, 6403 99 93 21, 6403 99 93 91, 6403 99 96 21, 6403 99 96 91, 6403 99 98 21, 6403 99 98 91 e 6405 10 00 10).

3. A taxa do direito *anti-dumping* provisório aplicável ao preço líquido, franco-fronteira comunitária, do produto não desalfandegado, no que respeita aos produtos referidos no n.º 1, é a seguinte:

i) Desde a entrada em vigor do presente regulamento, isto é, 7 de Abril de 2006, até 1 de Junho de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	4,8 %
Vietname	4,2 %

ii) Desde 2 de Junho de 2006 até 13 de Julho de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	9,7 %
Vietname	8,4 %

iii) Desde 14 de Julho de 2006 até 14 de Setembro de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	14,5 %
Vietname	12,6 %

<sup>(7)</sup> A resistência ao impacto é medida em conformidade com as normas europeias NE 345 ou NE 346.

iv) A partir de 15 de Setembro de 2006:

País	Direito <i>anti-dumping</i>
República Popular da China	19,4 %
Vietname	16,8 %

4. A introdução em livre prática na Comunidade do produto referido no n.º 1 fica sujeita à constituição de uma garantia, equivalente ao montante do direito provisório.

5. Salvo disposição em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

6. Os Estados-Membros e a Comissão colaborarão estreitamente a fim de assegurar a observância do presente regulamento, nomeadamente no que respeita a um sistema de vigilância.

#### *Artigo 2.º*

Sem prejuízo do disposto no artigo 20.º do Regulamento (CE) n.º 384/96 do Conselho, as partes interessadas podem solicitar a divulgação dos principais factos e considerações com base nos quais o presente regulamento foi adoptado, apresentar as suas observações por escrito e solicitar uma audição à Comissão no prazo de um mês a contar da data de entrada em vigor do presente regulamento.

Em conformidade com o n.º 4 do artigo 21.º do Regulamento (CE) n.º 384/96, as partes interessadas podem apresentar as suas observações sobre a aplicação do presente regulamento no prazo de um mês a contar da data da sua entrada em vigor.

#### *Artigo 3.º*

1. O presente regulamento entra em vigor em 7 de Abril de 2006.
2. Os artigos 1.º e 2.º do presente regulamento são aplicáveis por um período de seis meses.

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

Feito em Bruxelas, em 23 de Março de 2006.

*Pela Comissão*  
Peter MANDELSON  
*Membro da Comissão*



**REGULAMENTO (CE) N.º 554/2006 DA COMISSÃO****de 5 de Abril de 2006****relativo à emissão de certificados de importação para o açúcar de cana no âmbito de determinados contingentes pautais e acordos preferenciais**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1260/2001 do Conselho, de 19 de Junho de 2001, que estabelece a organização comum de mercado no sector do açúcar <sup>(1)</sup>,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1095/96 do Conselho, de 18 de Junho de 1996, relativo à aplicação das concessões constantes da lista CXL estabelecida na sequência da conclusão das negociações no âmbito do n.º 6 do artigo XXIV do GATT <sup>(2)</sup>,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1159/2003 da Comissão, de 30 de Junho de 2003, que estabelece, para as campanhas de comercialização de 2003/2004, 2004/2005 e 2005/2006, as normas de execução para importação de açúcar de cana, no âmbito de determinados contingentes pautais e acordos preferenciais e que altera os Regulamentos (CE) n.º 1464/95 e (CE) n.º 779/96 <sup>(3)</sup>, e, nomeadamente o n.º 3 do seu artigo 5.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O artigo 9.º do Regulamento (CE) n.º 1159/2003 prevê as regras relativas à determinação das obrigações de entrega com direito nulo, dos produtos do código NC 1701, expressas em equivalente-açúcar branco, para as importações originárias dos países signatários do Protocolo ACP e do Acordo Índia.
- (2) O artigo 16.º do Regulamento (CE) n.º 1159/2003 prevê as regras relativas à determinação dos contingentes pautais, com direito nulo, dos produtos do código NC 1701 11 10, expressos em equivalente-açúcar branco,

para as importações originárias dos países signatários do Protocolo ACP e do Acordo Índia.

- (3) O artigo 22.º do Regulamento (CE) n.º 1159/2003 abre contingentes pautais, com um direito de 98 euros por tonelada, dos produtos do código NC 1701 11 10, para as importações originárias do Brasil, Cuba e outros países terceiros.
- (4) Foram apresentados às autoridades competentes no decurso da semana de 27 a 31 de Março de 2006, em conformidade com o n.º 1 do artigo 5.º do Regulamento (CE) n.º 1159/2003, pedidos de emissão de certificados de importação para uma quantidade total que excede a quantidade da obrigação de entrega por país em questão estabelecida nos termos do artigo 9.º do Regulamento (CE) n.º 1159/2003 para o açúcar preferencial ACP-Índia.
- (5) Nestas circunstâncias, a Comissão deve fixar um coeficiente de redução que permita a emissão dos certificados proporcionalmente à quantidade disponível e indicar que o limite em questão foi atingido,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

Relativamente aos pedidos de certificados de importação apresentados de 27 a 31 de Março de 2006, a título do n.º 1 do artigo 5.º do Regulamento (CE) n.º 1159/2003, os certificados serão emitidos dentro dos limites das quantidades indicadas no anexo do presente regulamento.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 6 de Abril de 2006.

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*

J. L. DEMARTY

*Director-Geral da Agricultura  
e do Desenvolvimento Rural*

<sup>(1)</sup> JO L 178 de 30.6.2001, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 987/2005 da Comissão (JO L 167 de 29.6.2005, p. 12).

<sup>(2)</sup> JO L 146 de 20.6.1996, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO L 162 de 1.7.2003, p. 25. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 568/2005 (JO L 97 de 15.4.2005, p. 9).

## ANEXO

**Açúcar preferencial ACP-ÍNDIA**  
**Título II do Regulamento (CE) n.º 1159/2003**  
**Campanha de 2005/2006**

País em questão	% a emitir das quantidades pedidas para a semana de 27.3.2006-31.3.2006	Limite
Barbados	100	
Belize	100	
Congo	100	
Fiji	100	
Guiana	100	
Índia	96,5667	Atingido
Costa do Marfim	100	
Jamaica	100	
Quénia	100	
Madagáscar	100	
Malawi	100	
Maurícia	100	
Moçambique	100	
São Cristóvão e Neves	100	
Suazilândia	0	Atingido
Tanzania	100	
Trindade e Tobago	100	
Zâmbia	100	
Zimbabué	100	

**Açúcar preferencial especial**  
**Título III do Regulamento (CE) n.º 1159/2003**  
**Campanha de 2005/2006**

País em questão	% a emitir das quantidades pedidas para a semana de 27.3.2006-31.3.2006	Limite
Índia	0	Atingido
ACP	100	

**Açúcar concessões CXL**  
**Título IV do Regulamento (CE) n.º 1159/2003**  
**Campanha de 2005/2006**

País em questão	% a emitir das quantidades pedidas para a semana de 27.3.2006-31.3.2006	Limite
Brasil	0	Atingido
Cuba	100	
Outros países terceiros	0	Atingido

**REGULAMENTO (CE) N.º 555/2006 DA COMISSÃO****de 4 de Abril de 2006****que fixa valores unitários para a determinação do valor aduaneiro de certas mercadorias perecíveis**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 2913/92 do Conselho, de 12 de Outubro de 1992 que estabelece o Código Aduaneiro Comunitário <sup>(1)</sup>,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 2454/93 da Comissão <sup>(2)</sup> que fixa determinadas disposições de aplicação do Regulamento (CEE) n.º 2913/92, e nomeadamente o n.º 1 do artigo 173,

Considerando o seguinte:

- (1) Os artigos 173.º a 177.º do Regulamento (CEE) n.º 2454/93 prevêem os critérios para a fixação periódica pela Comissão de valores unitários para os produtos designados segundo a classificação do anexo 26 desse regulamento.

- (2) A aplicação das normas e critérios fixados nos artigos acima referidos aos elementos comunicados à Comissão em conformidade com o disposto no n.º 2 do artigo 173.º do Regulamento (CEE) n.º 2454/93 conduz a fixar, para os produtos em questão, os valores unitários indicados no anexo ao presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

Os valores unitários referidos no n.º 1 do artigo 173.º do Regulamento (CEE) n.º 2454/93 são fixados conforme se indica no quadro em anexo.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 7 de Abril de 2006.

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

Feito em Bruxelas, em 4 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*  
Günter VERHEUGEN  
*Vice-Presidente*

<sup>(1)</sup> JO L 302 de 19.10.1992, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 648/2005 (JO L 117 de 4.5.2005, p. 13).

<sup>(2)</sup> JO L 253 de 11.10.1993, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 883/2005 (JO L 148 de 11.6.2005, p. 5).

## ANEXO

Rubrica	Designação das mercadorias	Montante dos valores unitários/100 kg peso líquido					
	Espécies, variedades, código NC	EUR LTL SEK	CYP LVL GBP	CZK MTL	DKK PLN	EEK SIT	HUF SKK
1.10	Batatas temporãs 0701 90 50	37,07	21,35	1 060,10	276,65	580,06	9 851,73
		128,00	25,81	15,92	146,16	8 881,16	1 395,05
		349,65	25,82				
1.30	Cebolas (excepto cebolas de semente) 0703 10 19	46,56	26,82	1 331,49	347,48	728,57	12 373,86
		160,78	32,41	19,99	183,58	11 154,82	1 752,20
		439,17	32,43				
1.40	Alhos 0703 20 00	174,39	100,45	4 986,72	1 301,38	2 728,63	46 342,72
		602,14	121,39	74,87	687,54	41 777,16	6 562,34
		1 644,77	121,45				
1.50	Alho francês ex 0703 90 00	76,11	43,84	2 176,37	567,96	1 190,86	20 225,47
		262,79	52,98	32,67	300,06	18 232,91	2 864,02
		717,83	53,00				
1.60	Couve-flor 0704 10 00	—	—	—	—	—	—
1.80	Couve branca e couve roxa 0704 90 10	99,17	57,12	2 835,69	740,03	1 551,63	26 352,69
		342,40	69,03	42,57	390,97	23 756,49	3 731,66
		935,30	69,06				
1.90	Brócolos [ <i>Brassica oleracea</i> L. convar. <i>botrytis</i> (L.) Alef var. <i>italica</i> Plenck] ex 0704 90 90	—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
		—	—				
1.100	Couve-da-china ex 0704 90 90	97,96	56,42	2 801,17	731,02	1 532,74	26 031,89
		338,24	68,19	42,05	386,21	23 467,30	3 686,23
		923,91	68,22				
1.110	Alfaces repolhudas 0705 10 00	—	—	—	—	—	—
1.130	Cenouras ex 0706 10 00	41,16	23,71	1 176,97	307,15	644,01	10 937,86
		142,12	28,65	17,67	162,27	9 860,29	1 548,85
		388,20	28,66				
1.140	Rabanetes ex 0706 90 90	86,17	49,63	2 463,98	643,02	1 348,24	22 898,36
		297,52	59,98	36,99	339,72	20 642,48	3 242,51
		812,70	60,01				
1.160	Ervilhas ( <i>Pisum sativum</i> ) 0708 10 00	340,82	196,31	9 745,78	2 543,34	5 332,69	90 569,80
		1 176,79	237,25	146,31	1 343,69	81 647,10	12 825,10
		3 214,45	237,35				

Rubrica	Designação das mercadorias	Montante dos valores unitários/100 kg peso líquido					
	Espécies, variedades, código NC	EUR LTL SEK	CYP LVL GBP	CZK MTL	DKK PLN	EK SIT	HUF SKK
1.170	Feijões:						
1.170.1	— Feijões ( <i>Vigna</i> spp., <i>Phaseolus</i> spp.) ex 0708 20 00	198,31 684,72 1 870,34	114,23 138,04 138,10	5 670,62 85,13	1 479,86 781,83	3 102,85 47 506,71	52 698,42 7 462,34
1.170.2	— Feijões ( <i>Phaseolus</i> ssp. <i>vulgaris</i> var. <i>compressus savi</i> ) ex 0708 20 00	202,00 697,47 1 905,16	116,35 140,61 140,67	5 776,19 86,72	1 507,40 796,38	3 160,61 48 391,12	53 679,48 7 601,26
1.180	Favas ex 0708 90 00	—	—	—	—	—	—
1.190	Alcachofras 0709 10 00	—	—	—	—	—	—
1.200	Espargos:						
1.200.1	— Verdes ex 0709 20 00	295,99 1 021,99 2 791,63	170,49 206,04 206,13	8 463,84 127,07	2 208,80 1 166,94	4 631,24 70 907,39	78 656,41 11 138,11
1.200.2	— Outros ex 0709 20 00	496,21 1 713,31 4 680,00	285,82 345,41 345,56	14 189,12 213,02	3 702,92 1 956,31	7 764,00 118 872,07	131 862,85 18 672,38
1.210	Beringelas 0709 30 00	141,23 487,65 1 332,04	81,35 98,31 98,35	4 038,55 60,63	1 053,93 556,81	2 209,81 33 833,71	37 531,18 5 314,59
1.220	Aipo de folhas [ <i>Apium graveolens</i> L., var. <i>dulce</i> (Mill.) Pers.] ex 0709 40 00	51,10 176,44 481,95	29,43 35,57 35,59	1 461,21 21,94	381,33 201,46	799,54 12 241,56	13 579,37 1 922,90
1.230	Cantarelos 0709 59 10	334,34 1 154,41 3 153,33	192,58 232,73 232,83	9 560,45 143,53	2 494,98 1 318,14	5 231,28 80 094,49	88 847,51 12 581,21
1.240	Pimentos doces ou pimentões 0709 60 10	152,80 527,58 1 441,10	88,01 106,36 106,41	4 369,21 65,60	1 140,23 602,40	2 390,74 36 603,88	40 604,09 5 749,72
1.250	Funcho 0709 90 50	—	—	—	—	—	—
1.270	Batatas doces, inteiras, frescas (destinadas à alimentação humana) 0714 20 10	116,93 403,73 1 102,81	67,35 81,39 81,43	3 343,58 50,20	872,57 460,99	1 829,54 28 011,46	31 072,66 4 400,03
2.10	Castanhas ( <i>Castanea</i> spp.), frescas ex 0802 40 00	—	—	—	—	—	—
2.30	Ananases, frescos ex 0804 30 00	65,65 226,66 619,14	37,81 45,70 45,72	1 877,14 28,18	489,88 258,81	1 027,14 15 726,13	17 444,74 2 470,26

Rubrica	Designação das mercadorias	Montante dos valores unitários/100 kg peso líquido					
	Espécies, variedades, código NC	EUR LTL SEK	CYP LVL GBP	CZK MTL	DKK PLN	EEK SIT	HUF SKK
2.40	Abacates, frescos ex 0804 40 00	168,68	97,16	4 823,44	1 258,77	2 639,29	44 825,32
		582,42	117,42	72,41	665,03	40 409,24	6 347,47
		1 590,92	117,47				
2.50	Goiabas e mangas, frescas ex 0804 50	—	—	—	—	—	—
2.60	Laranjas doces, frescas:						
2.60.1	— Sanguíneas e semi-sanguíneas ex 0805 10 20	—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
2.60.2	— <i>Navelas, Navelinas, Navelates, Sallustianas, Vernas, Valencia Lates, Maltesas, Shamoutis, Ovalis, Trovita, Hamlins</i> ex 0805 10 20	—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
2.60.3	— Outras ex 0805 10 20	—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
2.70	Tangerinas, compreendendo as mandarinas e satsumas, frescas; clementinas, <i>wilking</i> s e outros citrinos híbridos, semelhantes, frescos:						
2.70.1	— Clementinas ex 0805 20 10	59,36	34,19	1 697,51	443,00	928,84	15 775,31
		204,97	41,32	25,48	234,04	14 221,17	2 233,86
		559,89	41,34				
2.70.2	— <i>Monréales e satsumas</i> ex 0805 20 30	99,76	57,46	2 852,71	744,47	1 560,94	26 510,86
		344,46	69,44	42,83	393,31	23 899,08	3 754,06
		940,91	69,47				
2.70.3	— Mandarinas e <i>wilking</i> s ex 0805 20 50	75,56	43,52	2 160,70	563,87	1 182,29	20 079,87
		260,90	52,60	32,44	297,90	18 101,66	2 843,40
		712,66	52,62				
2.70.4	— Tangerinas e outras ex 0805 20 70 ex 0805 20 90	83,08	47,86	2 375,77	620,00	1 299,97	22 078,61
		286,87	57,83	35,67	327,56	19 903,48	3 126,43
		783,60	57,86				
2.85	Limas ( <i>Citrus aurantifolia</i> , <i>Citrus latifolia</i> ), frescas 0805 50 90	85,35	49,16	2 440,70	636,95	1 335,50	22 681,97
		294,71	59,41	36,64	336,51	20 447,40	3 211,87
		805,02	59,44				
2.90	Toranjás e pomelos, frescos:						
2.90.1	— Brancos ex 0805 40 00	66,74	38,44	1 908,40	498,03	1 044,24	17 735,22
		230,44	46,46	28,65	263,12	15 987,99	2 511,39
		629,45	46,48				
2.90.2	— Rosa ex 0805 40 00	81,45	46,92	2 329,19	607,85	1 274,49	21 645,75
		281,25	56,70	34,97	321,13	19 513,26	3 065,14
		768,24	56,72				

Rubrica	Designação das mercadorias	Montante dos valores unitários/100 kg peso líquido					
	Espécies, variedades, código NC	EUR LTL SEK	CYP LVL GBP	CZK MTL	DKK PLN	EEK SIT	HUF SKK
2.100	Uvas de mesa 0806 10 10	144,22	83,07	4 123,87	1 076,20	2 256,50	38 324,12
		497,95	100,39	61,91	568,57	34 548,53	5 426,87
		1 360,18	100,43				
2.110	Melancias 0807 11 00	65,84	37,92	1 882,69	491,32	1 030,17	17 496,32
		227,33	45,83	28,27	259,57	15 772,63	2 477,56
		620,97	45,85				
2.120	Melões:						
2.120.1	— <i>Amarillo, Cuper, Honey Dew</i> (compreendendo <i>Cantalene</i> ), <i>Onteniente, Piel de Sapo</i> (com- preendendo <i>Verde Liso</i> ), <i>Rochet,</i> <i>Tendral, Futuro</i> ex 0807 19 00	57,93	33,37	1 656,42	432,27	906,36	15 393,47
		200,01	40,32	24,87	228,38	13 876,94	2 179,79
		546,34	40,34				
2.120.2	— Outros ex 0807 19 00	92,81	53,46	2 653,79	692,56	1 452,10	24 662,32
		320,44	64,60	39,84	365,89	22 232,65	3 492,30
		875,30	64,63				
2.140	Peras:						
2.140.1	— Peras-Nashi ( <i>Pyrus pyrifolia</i> ), Peras-Ya ( <i>Pyrus bretschneideri</i> ) ex 0808 20 50	—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
2.140.2	— Outras ex 0808 20 50	—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
		—	—	—	—	—	—
2.150	Damascos 0809 10 00	149,08	85,87	4 262,94	1 112,49	2 332,60	39 616,52
		514,74	103,77	64,00	587,75	35 713,60	5 609,88
		1 406,05	103,82				
2.160	Cerejas 0809 20 05 0809 20 95	137,39	79,14	3 928,67	1 025,26	2 149,69	36 510,02
		474,38	95,64	58,98	541,66	32 913,15	5 169,99
		1 295,79	95,68				
2.170	Pêssegos 0809 30 90	144,77	83,39	4 139,64	1 080,32	2 265,12	38 470,60
		499,85	100,77	62,15	570,75	34 680,57	5 447,61
		1 365,38	100,82				
2.180	Nectarinas ex 0809 30 10	120,03	69,14	3 432,22	895,70	1 878,04	31 896,40
		414,43	83,55	51,53	473,21	28 754,05	4 516,68
		1 132,05	83,59				
2.190	Ameixas 0809 40 05	142,57	82,12	4 076,92	1 063,95	2 230,81	37 887,80
		492,28	99,25	61,21	562,10	34 155,20	5 365,09
		1 344,69	99,29				
2.200	Morangos 0810 10 00	136,66	78,72	3 907,92	1 019,85	2 138,34	36 317,25
		471,88	95,13	58,67	538,80	32 739,37	5 142,69
		1 288,95	95,17				

Rubrica	Designação das mercadorias	Montante dos valores unitários/100 kg peso líquido					
	Espécies, variedades, código NC	EUR LTL SEK	CYP LVL GBP	CZK MTL	DKK PLN	EEK SIT	HUF SKK
2.205	Framboesas 0810 20 10	828,71	477,34	23 696,96	6 184,17	12 966,49	220 221,40
		2 861,37	576,87	355,77	3 267,19	198 525,77	31 184,36
		7 815,98	577,11				
2.210	Mirtilos (frutos do <i>Vaccinium myrtillus</i> ) 0810 40 30	1 055,67	608,07	30 186,97	7 877,85	16 517,69	280 534,52
		3 645,03	734,85	453,20	4 161,99	252 897,00	39 724,97
		9 956,58	735,17				
2.220	Kiwis ( <i>Actinidia chinensis</i> Planch.) 0810 50 00	178,63	102,89	5 107,92	1 333,01	2 794,95	47 469,14
		616,77	124,34	76,69	704,25	42 792,60	6 721,85
		1 684,75	124,40				
2.230	Romãs ex 0810 90 95	308,24	177,55	8 814,12	2 300,21	4 822,91	81 911,70
		1 064,29	214,57	132,33	1 215,24	73 841,97	11 599,07
		2 907,17	214,66				
2.240	Dióspiros (compreendendo <i>Sharon</i> ) ex 0810 90 95	177,22	102,08	5 067,69	1 322,51	2 772,94	47 095,21
		611,92	123,36	76,08	698,70	42 455,52	6 668,90
		1 671,48	123,42				
2.250	Lichias ex 0810 90	—	—	—	—	—	—



**REGULAMENTO (CE) N.º 556/2006 DA COMISSÃO****de 5 de Abril de 2006****que proíbe a pesca do arenque nas águas comunitárias, norueguesas e internacionais das zonas I e II pelos navios que arvoram pavilhão da Polónia**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 2371/2002 do Conselho, de 20 de Dezembro de 2002, relativo à conservação e à exploração sustentável dos recursos haliêuticos no âmbito da política comum das pescas <sup>(1)</sup>, nomeadamente o n.º 4 do artigo 26.º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 2847/93 do Conselho, de 12 de Outubro de 1993, que institui um regime de controlo aplicável à política comum das pescas <sup>(2)</sup>, nomeadamente o n.º 3 do artigo 21.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CE) n.º 51/2006 do Conselho, de 22 de Dezembro de 2005, que fixa, para 2006, em relação a determinadas populações de peixes ou grupos de populações de peixes, as possibilidades de pesca e as condições associadas aplicáveis nas águas comunitárias e, para os navios de pesca comunitários, nas águas em que são necessárias limitações das capturas <sup>(3)</sup>, estabelece quotas para 2006.
- (2) De acordo com as informações recebidas pela Comissão, as capturas da unidade populacional mencionada no anexo do presente regulamento efectuadas por navios que arvoram pavilhão ou estão registados no Estado-Membro referido no mesmo anexo esgotaram a quota atribuída para 2006.

- (3) É, por conseguinte, necessário proibir a pesca, a manutenção a bordo, o transbordo e o desembarque dessa unidade populacional,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º***Esgotamento da quota**

A quota de pesca atribuída para 2006 ao Estado-Membro referido no anexo do presente regulamento relativamente à unidade populacional nele mencionada é considerada esgotada na data indicada no mesmo anexo.

*Artigo 2.º***Proibições**

A pesca da unidade populacional mencionada no anexo do presente regulamento por navios que arvoram pavilhão ou estão registados no Estado-Membro nele referido é proibida a partir da data indicada no mesmo anexo. É proibido manter a bordo, transbordar ou desembarcar capturas dessa unidade populacional efectuadas por esses navios após a data indicada.

*Artigo 3.º***Entrada em vigor**

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*

Jörgen HOLMQUIST

*Director-Geral das Pescas e dos Assuntos Marítimos*

<sup>(1)</sup> JO L 358 de 31.12.2002, p. 59.

<sup>(2)</sup> JO L 261 de 20.10.1993, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 768/2005 (JO L 128 de 21.5.2005, p. 1).

<sup>(3)</sup> JO L 16 de 20.1.2006, p. 1.

## ANEXO

N.º	05
Estado-Membro	Polónia
Unidade populacional	HER/1/2.
Espécie	Arenque ( <i>Clupea harengus</i> )
Zona	Águas comunitárias, norueguesas e internacionais das zonas I e II
Data	16 de Março de 2006

**REGULAMENTO (CE) N.º 557/2006 DA COMISSÃO****de 5 de Abril de 2006****que fixa as restituições à exportação no âmbito dos sistemas A1 e B no sector das frutas e dos produtos hortícolas (tomates, laranjas, limões e maçãs)**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 2200/96 do Conselho, de 28 de Outubro de 1996, que estabelece a organização comum de mercado no sector das frutas e produtos hortícolas <sup>(1)</sup>, e, nomeadamente, o n.º 3, terceiro parágrafo, do seu artigo 35.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CE) n.º 1961/2001 da Comissão <sup>(2)</sup> estabeleceu as normas de execução das restituições à exportação no sector das frutas e produtos hortícolas.
- (2) Nos termos do n.º 1 do artigo 35.º do Regulamento (CE) n.º 2200/96, na medida do necessário para permitir uma exportação economicamente importante, os produtos exportados pela Comunidade podem ser objecto de uma restituição à exportação, dentro dos limites decorrentes dos acordos concluídos em conformidade com o artigo 300.º do Tratado.
- (3) Em conformidade com o n.º 2 do artigo 35.º do Regulamento (CE) n.º 2200/96, é conveniente zelar por que os fluxos comerciais anteriormente iniciados pelo regime das restituições não sejam perturbados. Por esse motivo, bem como devido à sazonalidade das exportações de frutas e produtos hortícolas, é oportuno fixar as quantidades previstas por produto, com base na nomenclatura dos produtos agrícolas para as restituições às exportações, estabelecida pelo Regulamento (CEE) n.º 3846/87 da Comissão <sup>(3)</sup>. Essas quantidades devem ser repartidas tendo em conta o carácter mais ou menos perecível dos produtos em questão.
- (4) Nos termos do n.º 4 do artigo 35.º do Regulamento (CE) n.º 2200/96, a fixação das restituições deve ter em conta a situação e as perspectivas de evolução, por um lado, dos preços das frutas e produtos hortícolas no mercado comunitário e respectivas disponibilidades e, por outro,

dos preços praticados no comércio internacional. Devem também ter-se em conta as despesas de comercialização e transporte, assim como o aspecto económico das exportações previstas.

- (5) Em conformidade com o n.º 5 do artigo 35.º do Regulamento (CE) n.º 2200/96, os preços do mercado comunitário serão determinados com base nos preços mais vantajosos para a exportação.
- (6) A restituição pode ser, para determinados produtos, diferenciada consoante o destino do produto, sempre que a situação do comércio internacional ou as exigências específicas de alguns mercados o tornem necessário.
- (7) Os tomates, as laranjas, os limões e as maçãs das categorias Extra I e II das normas comunitárias de comercialização podem actualmente ser objecto de exportações economicamente importantes.
- (8) Para possibilitar uma utilização o mais eficaz possível dos recursos disponíveis e tendo em conta a estrutura das exportações da Comunidade, é conveniente fixar as restituições à exportação segundo os sistemas A1 e B.
- (9) As medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de Gestão das Frutas e Produtos Hortícolas Frescos,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

1. Para o sistema A1, as taxas de restituição, o prazo do pedido de restituição e as quantidades previstas para os produtos em causa encontram-se fixados em anexo. Para o sistema B, as taxas de restituição, o prazo de apresentação dos pedidos de certificado e as quantidades previstas para os produtos em causa encontram-se fixados em anexo.

2. Os certificados emitidos a título de ajuda alimentar, referidos no artigo 16.º do Regulamento (CE) n.º 1291/2000 da Comissão <sup>(4)</sup>, não são imputados às quantidades referidas no anexo do presente regulamento.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 9 de Maio de 2006.

<sup>(1)</sup> JO L 297 de 21.11.1996, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 47/2003 da Comissão (JO L 7 de 11.1.2003, p. 64).

<sup>(2)</sup> JO L 268 de 9.10.2001, p. 8. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 386/2005 (JO L 62 de 9.3.2005, p. 3).

<sup>(3)</sup> JO L 366 de 24.12.1987, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2091/2005 (JO L 343 de 24.12.2005, p. 1).

<sup>(4)</sup> JO L 152 de 24.6.2000, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1856/2005 (JO L 297 de 15.11.2005, p. 7).

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*  
Mariann FISCHER BOEL  
*Membro da Comissão*

---

## ANEXO

**do regulamento da Comissão, de 5 de Abril de 2006, que fixa as restituições à exportação no sector das frutas e produtos hortícolas (tomates, laranjas, limões e maçãs)**

Código do produto <sup>(1)</sup>	Destino <sup>(2)</sup>	Sistema A1 Período de pedido dos certificados de 9.5.2006 a 23.6.2006		Sistema B Período de apresentação dos pedidos de certificados de 16.5.2006 a 30.6.2006	
		Taxa de restituição (EUR/t líquida)	Quantidades previstas (t)	Taxa de restituição (EUR/t líquida)	Quantidades previstas (t)
0702 00 00 9100	F08	30		30	12 476
0805 10 20 9100	A00	39		39	19 378
0805 50 10 9100	A00	60		60	3 333
0808 10 80 9100	F09	33		33	38 080

<sup>(1)</sup> Os códigos dos produtos são definidos no Regulamento (CEE) n.º 3846/87 da Comissão (JO L 366 de 24.12.1987, p. 1), alterado.

<sup>(2)</sup> Os códigos dos destinos série «A» são definidos no anexo II do Regulamento (CEE) n.º 3846/87.

Os códigos numéricos dos destinos são definidos no Regulamento (CE) n.º 2081/2003 da Comissão (JO L 313 de 28.11.2003, p. 11).

Os outros destinos são definidos do seguinte modo:

F03: Todos os destinos à excepção da Suíça.

F04: RAE Hong Kong, Singapura, Malásia, Sri Lanca, Indonésia, Tailândia, Taiwan, Papuásia-Nova Guiné, Laos, Camboja, Vietname, Japão, Uruguai, Paraguai, Argentina, México e Costa Rica.

F08: Todos os destinos à excepção da Bulgária.

F09: Os destinos seguintes:

— Noruega, Islândia, Gronelândia, Ilhas Faroé, Roménia, Albânia, Bósnia-Herzegovina, Croácia, antiga República jugoslava da Macedónia, Sérvia e Montenegro (incluindo o Kosovo, sob a égide das Nações Unidas, em virtude da Resolução 1244 do Conselho de Segurança de 10 de Junho de 1999), Arménia, Azerbaijão, Bielorrússia, Geórgia, Cazaquistão, Quirguizistão, Moldávia, Rússia, Tadjiquistão, Turquemenistão, Usbequistão, Ucrânia, Arábia Saudita, Barém, Catar, Omã, Emirados Árabes Unidos (Abu Dabi, Dubai, Chardja, Ajman, Umm al-Qi'wayn, Ras al-Khaima e Fujayra), Kuwait, Iémen, Síria, Irão, Jordânia, Bolívia, Brasil, Venezuela, Peru, Panamá, Equador e Colômbia,

— países e territórios de África, com exclusão da África do Sul,

— países referidos no artigo 36.º do Regulamento (CE) n.º 800/1999 da Comissão (JO L 102 de 17.4.1999, p. 11).

**REGULAMENTO (CE) N.º 558/2006 DA COMISSÃO****de 5 de Abril de 2006****que altera os direitos de importação no sector dos cereais aplicáveis a partir de 6 de Abril de 2006**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1784/2003 do Conselho, de 29 de Setembro de 2003 que estabelece a organização comum de mercado no sector dos cereais <sup>(1)</sup>,Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1249/96 da Comissão, de 28 de Junho de 1996 que estabelece as normas de execução do Regulamento (CEE) n.º 1766/92 do Conselho no que respeita aos direitos de importação no sector dos cereais <sup>(2)</sup>, nomeadamente, o n.º 1 do seu artigo 2.º,

Considerando o seguinte:

(1) Os direitos de importação no sector dos cereais foram fixados pelo Regulamento (CE) n.º 532/2006 da Comissão <sup>(3)</sup>.

(2) O n.º 1, do artigo 2.º, do Regulamento (CE) n.º 1249/96, prevê que quando, no decurso do período da sua aplicação, a média dos direitos de importação calculada se afastar em 5 EUR/t do direito fixado, se efectuará o ajustamento correspondente. Ocorreu o referido desvio. Em consequência, é necessário ajustar os direitos de importação fixados no Regulamento (CE) n.º 532/2006,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

Os anexos I e II do Regulamento (CE) n.º 532/2006 são substituídos pelos anexos I e II do presente regulamento.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 6 de Abril de 2006.

É aplicável a partir de 6 de Abril de 2006.

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*

J. L. DEMARTY

*Director-Geral da Agricultura  
e do Desenvolvimento Rural*

<sup>(1)</sup> JO L 270 de 29.9.2003, p. 78. Regulamento alterado pelo Regulamento (CE) n.º 1154/2005 (JO L 187 de 19.7.2005, p. 11).

<sup>(2)</sup> JO L 161 de 29.6.1996, p. 125. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1110/2003 (JO L 158 de 27.6.2003, p. 12).

<sup>(3)</sup> JO L 94 de 1.4.2006, p. 3. Regulamento alterado pelo Regulamento (CE) n.º 551/2006 (JO L 96 de 5.4.2006, p. 6).

## ANEXO I

**Direitos de importação dos produtos referidos no n.º 2 do artigo 10.º do Regulamento (CE) n.º 1784/2003 aplicáveis a partir de 6 de Abril de 2006**

Código NC	Designação da mercadoria	Direito de importação <sup>(1)</sup> (em EUR/t)
1001 10 00	Trigo duro de alta qualidade	0,00
	de qualidade média	0,00
	de qualidade baixa	16,96
1001 90 91	Trigo mole, para sementeira	0,00
ex 1001 90 99	Trigo mole de alta qualidade, com exclusão do trigo mole para sementeira	0,00
1002 00 00	Centeio	47,23
1005 10 90	Milho para sementeira, com exclusão do híbrido	58,86
1005 90 00	Milho, com exclusão do milho para sementeira <sup>(2)</sup>	58,86
1007 00 90	Sorgo de grão, com exclusão do híbrido destinado a sementeira	47,23

<sup>(1)</sup> No que respeita às mercadorias que chegam à Comunidade através do oceano Atlântico ou via canal do Suez [n.º 4 do artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96], o importador pode beneficiar de uma diminuição dos direitos de:

— 3 EUR/t, se o porto de descarga se situar no Mediterrâneo,

— 2 EUR/t, se o porto de descarga se situar na Irlanda, no Reino Unido, na Dinamarca, na Estónia, na Letónia, na Lituânia, na Polónia, na Finlândia, na Suécia ou na costa atlântica da Península Ibérica.

<sup>(2)</sup> O importador pode beneficiar de uma redução forfetária de 24 EUR/t, sempre que as condições estabelecidas no n.º 5 do artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96 estejam satisfeitas.

## ANEXO II

**Elementos de cálculo dos direitos**

período de 31.3.2006-4.4.2006

1) Médias para o período de referência referido no n.º 2 do artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96:

Cotações em bolsa	Minneapolis	Chicago	Minneapolis	Minneapolis	Minneapolis	Minneapolis
Produto (% de proteínas a 12 % humidade)	HRS2	YC3	HAD2	qualidade média (*)	qualidade baixa (**)	US barley 2
Cotação (EUR/t)	135,05 (***)	72,34	153,67	143,67	123,67	93,39
Prémio relativo ao Golfo (EUR/t)	41,14	13,22	—			—
Prémio relativo aos Grandes Lagos (EUR/t)	—	—	—			—

(\*) Prémio negativo de um montante de 10 euros por tonelada [n.º 3 do artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96].

(\*\*) Prémio negativo de um montante de 30 euros por tonelada [n.º 3 do artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96].

(\*\*\*) Prémio positivo de um montante de 14 euros por tonelada incorporado [n.º 3 do artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96].

2) Médias para o período de referência referido no n.º 2 do artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96:

Frete/despesas: Golfo do México–Roterdão: 17,32 EUR/t, Grandes Lagos–Roterdão: 20,68 EUR/t.

3) Subvenções referidas no n.º 2, terceiro parágrafo, do artigo 4.º do Regulamento (CE) n.º 1249/96: 0,00 EUR/t (HRW2)  
0,00 EUR/t (SRW2).



**REGULAMENTO (CE) N.º 559/2006 DA COMISSÃO****de 5 de Abril de 2006****que altera os preços representativos e os montantes dos direitos de importação adicionais aplicáveis a determinados produtos do sector do açúcar fixados pelo Regulamento (CE) n.º 1011/2005 para a campanha de 2005/2006**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1260/2001 do Conselho, de 19 de Junho de 2001, que estabelece a organização comum de mercado no sector do açúcar <sup>(1)</sup>,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1423/95 da Comissão, de 23 de Junho de 1995, que estabelece as regras de aplicação relativas à importação dos produtos do sector do açúcar, excluindo o melado <sup>(2)</sup>, e, nomeadamente, o n.º 2, segunda frase do segundo parágrafo, do seu artigo 1.º, e o n.º 1 do seu artigo 3.º,

Considerando o seguinte:

- (1) Os montantes dos preços representativos e dos direitos de importação adicionais aplicáveis ao açúcar branco, ao açúcar bruto e a determinados xaropes na campanha de 2005/2006 foram fixados pelo Regulamento

(CE) n.º 1011/2005 da Comissão <sup>(3)</sup>. Estes preços e direitos foram alterados pelo Regulamento (CE) n.º 527/2006 da Comissão <sup>(4)</sup>.

- (2) Os dados de que a Comissão dispõe actualmente conduzem à alteração dos referidos montantes, em conformidade com as regras e condições estabelecidas pelo Regulamento (CE) n.º 1423/95,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

São alterados e indicados no anexo do presente regulamento os preços representativos e os direitos de importação adicionais aplicáveis à importação dos produtos referidos no artigo 1.º do Regulamento (CE) n.º 1423/95 fixados pelo Regulamento (CE) n.º 1011/2005 para a campanha de 2005/2006.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 6 de Abril de 2006.

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*

J. L. DEMARTY

*Director-Geral da Agricultura  
e do Desenvolvimento Rural*

<sup>(1)</sup> JO L 178 de 30.6.2001, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 39/2004 da Comissão (JO L 6 de 10.1.2004, p. 16).

<sup>(2)</sup> JO L 141 de 24.6.1995, p. 16. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 624/98 (JO L 85 de 20.3.1998, p. 5).

<sup>(3)</sup> JO L 170 de 1.7.2005, p. 35.

<sup>(4)</sup> JO L 93 de 31.3.2006, p. 58.

## ANEXO

**Montantes alterados dos preços representativos e dos direitos de importação adicionais aplicáveis ao açúcar branco, ao açúcar bruto e aos produtos do código NC 1702 90 99 a partir de 6 de Abril de 2006**

(EUR)

Código NC	Montante do preço representativo por 100 kg de peso líquido do produto em causa	Montante do direito adicional por 100 kg de peso líquido do produto em causa
1701 11 10 <sup>(1)</sup>	35,66	0,59
1701 11 90 <sup>(1)</sup>	35,66	4,21
1701 12 10 <sup>(1)</sup>	35,66	0,45
1701 12 90 <sup>(1)</sup>	35,66	3,91
1701 91 00 <sup>(2)</sup>	38,95	5,78
1701 99 10 <sup>(2)</sup>	38,95	2,65
1701 99 90 <sup>(2)</sup>	38,95	2,65
1702 90 99 <sup>(3)</sup>	0,39	0,29

<sup>(1)</sup> Fixação relativamente à qualidade-tipo definida no ponto II do anexo I do Regulamento (CE) n.º 1260/2001 do Conselho (JO L 178 de 30.6.2001, p. 1).

<sup>(2)</sup> Fixação para a qualidade-tipo definida no ponto I do anexo I do Regulamento (CE) n.º 1260/2001.

<sup>(3)</sup> Fixação por 1 % de teor de sacarose.

**REGULAMENTO (CE) N.º 560/2006 DA COMISSÃO****de 5 de Abril de 2006****que fixa a taxa de restituição definitiva e a percentagem de emissão de certificados de exportação do sistema B no sector das frutas e produtos hortícolas (tomates, laranjas, limões e maçãs)**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 2200/96 do Conselho, de 28 de Outubro de 1996, que estabelece a organização comum de mercado no sector das frutas e produtos hortícolas <sup>(1)</sup>,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1961/2001 da Comissão, de 8 de Outubro de 2001, que estabelece normas de execução do Regulamento (CE) n.º 2200/96 do Conselho no que respeita às restituições à exportação no sector das frutas e produtos hortícolas <sup>(2)</sup>, e, nomeadamente, o n.º 7 do seu artigo 6.º,

Considerando o seguinte:

- (1) O Regulamento (CE) n.º 2044/2005 da Comissão <sup>(3)</sup> fixou as quantidades indicativas para as quais podem ser emitidos certificados de exportação do sistema B.

- (2) É conveniente, relativamente aos certificados do sistema B pedidos entre 17 de Janeiro e 16 de Março de 2006, para os tomates, as laranjas, os limões e as maçãs, fixar a taxa de restituição definitiva ao nível da taxa indicativa e fixar a percentagem de emissão para as quantidades pedidas,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

Relativamente aos pedidos de certificados de exportação do sistema B apresentados a título do artigo 1.º do Regulamento (CE) n.º 2044/2005 entre 17 de Janeiro e 16 de Março de 2006, as percentagens de emissão e as taxas de restituição aplicáveis são fixadas no anexo do presente regulamento.

*Artigo 2.º*

O presente regulamento entra em vigor em 6 de Abril de 2006.

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

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

*Pela Comissão*

J. L. DEMARTY

*Director-Geral da Agricultura  
e do Desenvolvimento Rural*

<sup>(1)</sup> JO L 297 de 21.11.1996, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 47/2003 da Comissão (JO L 7 de 11.1.2003, p. 64).

<sup>(2)</sup> JO L 268 de 9.10.2001, p. 8. Regulamento alterado pelo Regulamento (CE) n.º 386/2005 (JO L 62 de 9.3.2005, p. 3).

<sup>(3)</sup> JO L 328 de 15.12.2005, p. 54.

## ANEXO

**Percentagens de emissão para as quantidades pedidas e taxas de restituição aplicáveis aos certificados do sistema B pedidos entre 17 de Janeiro e 16 de Março de 2006 (tomates, laranjas, limões e maçãs)**

Produto	Taxa de restituição (EUR/t líquido)	Percentagem de emissão em relação às quantidades pedidas
Tomates	30	100 %
Laranjas	36	100 %
Limões	60	100 %
Maçãs	34	100 %

## II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

## COMISSÃO

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 5 de Abril de 2006

que altera a Decisão 2005/393/CE no que diz respeito às zonas de restrição relativas à febre catarral ovina em Itália

[notificada com o número C(2006) 1260]

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/268/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta a Directiva 2000/75/CE do Conselho, de 20 de Novembro de 2000, que aprova disposições específicas relativas às medidas de luta e de erradicação da febre catarral ovina ou língua azul <sup>(1)</sup>, nomeadamente a alínea c) do n.º 3 do artigo 8.º e o terceiro parágrafo do artigo 19.º,

Considerando o seguinte:

- (1) A Directiva 2000/75/CE define as regras de controlo e as medidas de luta contra a febre catarral ovina na Comunidade, incluindo o estabelecimento de zonas de protecção e de vigilância e a proibição de saída de animais destas zonas.
- (2) A Decisão 2005/393/CE da Comissão, de 23 de Maio de 2005, que diz respeito às zonas de protecção e de vigilância relativas à febre catarral ovina e às condições aplicáveis à circulação de animais a partir ou através dessas zonas <sup>(2)</sup>, prevê a demarcação das áreas geográficas globais onde os Estados-Membros devem estabelecer zonas de protecção e de vigilância («zonas submetidas a restrições») relativas à febre catarral ovina.
- (3) A Itália informou a Comissão de que não circulam vírus nas províncias de Livorno e de Pisa desde Abril de 2005.
- (4) Consequentemente, essas províncias devem ser consideradas indemnes de febre catarral ovina e, com base no pedido circunstanciado apresentado por Itália, suprimidas das áreas enumeradas no âmbito das zonas submetidas a restrições.

(5) A Decisão 2005/393/CE deve, por conseguinte, ser alterada em conformidade.

(6) As medidas previstas na presente decisão estão em conformidade com o parecer do Comité Permanente da Cadeia Alimentar e da Saúde Animal,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

No anexo I da Decisão 2005/393/CE, na parte relativa à zona B, são suprimidos os termos «Pisa» e «Livorno» da entrada respeitante à Toscana.

Artigo 2.º

A presente decisão é aplicável no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

Artigo 3.º

Os Estados-Membros são os destinatários da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 5 de Abril de 2006.

Pela Comissão

Markos KYPRIANOU

Membro da Comissão

<sup>(1)</sup> JO L 327 de 22.12.2000, p. 74.

<sup>(2)</sup> JO L 130 de 24.5.2005, p. 22. Decisão com a última redacção que lhe foi dada pela Decisão 2005/828/CE (JO L 311 de 26.11.2005, p. 37).

ESPAÇO ECONÓMICO EUROPEU

COMITÉ PERMANENTE DOS ESTADOS DA AECL

**DECISÃO DO COMITÉ PERMANENTE DOS ESTADOS DA EFTA**

**N.º 2/2002/SC**

**de 30 de Maio de 2002**

**relativa ao acesso do público aos documentos da EFTA**

O COMITÉ PERMANENTE DOS ESTADOS DA EFTA,

DECIDE:

*Artigo 1.º*

Os seguintes documentos da EFTA relacionados com o EEE serão públicos:

- Acordo EEE
- Versão consolidada dos Anexos e Protocolos ao Acordo EEE
- Suplemento EEE do Jornal Oficial
- Lista de decisões adoptadas pelo Comité Misto do EEE
- Notificações previstas nos termos do artigo 103.º
- Lista CELEX
- Fichas de informação sobre programas seleccionados no âmbito do subcomité IV
- Programa de trabalho da Presidência da EFTA
- Resoluções da Comissão Parlamentar Mista do EEE
- Pareceres do Comité Consultivo da EFTA
- Resoluções do Comité Consultivo do EEE
- Ordens de trabalho do Conselho do EEE
- Conclusões do Conselho do EEE
- Ordens de trabalho do Comité Permanente da EFTA
- Conclusões do Comité Permanente da EFTA
- Ordens de trabalho e actas da Comissão Parlamentar da EFTA
- Ordens de trabalho e actas da Comissão Parlamentar Mista do EEE
- Ordens de trabalho e actas do Comité Consultivo da EFTA

- Ordens de trabalho e actas do Comité Consultivo do EEE
- Observações da EFTA e do EEE
- Ordens de trabalho do Comité Misto do EEE
- Actas do Comité Misto do EEE (após aprovação da Comissão Europeia)
- Decisões do Comité Misto do EEE
- Relatório anual do Comité Misto do EEE
- Listas de propostas de legislação comunitária relevantes para efeitos do Acordo EEE
- Listas de legislação comunitária adoptada cuja inclusão no Acordo EEE está a ser analisada
- Estatísticas relativas ao EEE elaboradas pelo Serviço de Estatística da EFTA
- Os restantes documentos oficiais relativos ao EEE não classificados como confidenciais.

*Artigo 2.º*

1. No que se refere aos documentos da EFTA relacionados com o EEE, não enumerados no artigo 1.º, são aplicados os princípios descritos nos títulos «OUTROS DOCUMENTOS DA EFTA» e «COMO OBTER ACESSO PÚBLICO A OUTROS DOCUMENTOS DA EFTA» que figuram no Anexo da Decisão do Conselho da EFTA n.º 2 de 1997 («ORIENTAÇÕES RELATIVAS AO ACESSO DO PÚBLICO AOS DOCUMENTOS DA EFTA»), aprovada pelo Comité Permanente em 27 de Junho de 1997.

2. Para efeitos informativos, a Decisão do Conselho da EFTA n.º 2 de 1997 e o respectivo anexo constam da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 30 de Maio de 2002.

*Pelo Comité Permanente*

*O Presidente*  
Gunnar Snorri GUNNARSON

*O Secretário-geral*  
William ROSSIER

## ANEXO

**«DECISÃO DO CONSELHO N.º 2 DE 1997**

(Adoptada na 9.ª reunião de 18 de Junho de 1997)

## ORIENTAÇÕES RELATIVAS AO ACESSO DO PÚBLICO AOS DOCUMENTOS DA EFTA

O CONSELHO,

Com o objectivo de alcançar uma maior transparência e de oferecer efectivamente ao público em geral uma informação sobre as actividades da EFTA,

Consciente da utilidade de proporcionar ao público em geral o maior acesso possível aos documentos da EFTA,

Tendo em conta o projecto de orientações transmitido ao Conselho da EFTA para parecer do Comité Permanente dos Estados da EFTA na sua reunião de 26 de Setembro de 1996,

DECIDE:

São aprovadas Orientações relativas ao acesso do público aos documentos da EFTA estabelecidas no Anexo da presente Decisão, podendo ser colocadas à disposição do público em geral.

A presente decisão entra em vigor após a sua adopção pelo Comité Permanente dos Estados da EFTA.

—



## ANEXO

**ORIENTAÇÕES RELATIVAS AO ACESSO DO PÚBLICO AOS DOCUMENTOS DA EFTA**

As presentes orientações aplicam-se aos pedidos dirigidos ao Secretariado da EFTA relativos ao acesso do público aos documentos da EFTA:

**DOCUMENTOS PÚBLICOS DA EFTA**

*Os seguintes documentos da EFTA serão públicos:*

- Convenção de Estocolmo;
- Acordos de comércio livre com países terceiros;
- Declarações conjuntas sobre cooperação;
- Relatórios anuais da EFTA.

*Os seguintes documentos EFTA/EEE serão públicos:*

- Acordo EEE;
- Versão consolidada aos anexos do Acordo EEE e suplemento EEE do Jornal Oficial;
- Ordens de trabalho do Conselho do EEE;
- Conclusões do Conselho do EEE;
- Ordens de trabalho do Comité Misto do EEE;
- Decisões do Comité Misto do EEE;
- Ordens de trabalho do Comité Permanente dos Estados da EFTA;
- Listas de decisões adoptadas pelo Comité Misto do EEE;
- Listas de propostas de legislação comunitária relevantes para o Acordo EEE;
- Listas de legislação comunitária adoptada cuja inclusão no Acordo EEE está a ser analisada;
- Fichas de informação sobre programas seleccionados no âmbito do subcomité IV.

A maioria da informação acima mencionada está disponível na página Internet da EFTA ([www.efta.int](http://www.efta.int)).

**OUTROS DOCUMENTOS DA EFTA**

O princípio da abertura é aplicado o mais amplamente possível. O acesso do público aos documentos da EFTA processa-se no cumprimento das disposições que regem a protecção da informação classificada. No entanto, a classificação de um determinado documento não impede necessariamente a sua divulgação. O acesso pode ser recusado quando a divulgação for susceptível de pôr em causa:

- A protecção do interesse público (segurança pública, relações internacionais, etc.);
- A protecção do indivíduo e da sua privacidade;
- A protecção de segredos comerciais e industriais;
- A protecção dos interesses financeiros da EFTA;
- A protecção da confidencialidade sempre que for solicitada pela pessoa que forneceu as informações ou quando exigido pela legislação do Estado-Membro que forneceu as informações;
- A protecção do interesse da instituição na confidencialidade dos procedimentos.

**COMO OBTER ACESSO PÚBLICO A OUTROS DOCUMENTOS DA EFTA**

Ao receber os pedidos de acesso público a outros documentos da EFTA, o Secretariado deve apresentá-los à aprovação das delegações da EFTA, que os analisarão imediatamente. No caso de recusa de um pedido, poderá ser introduzido recurso junto do Conselho da EFTA para os documentos relativos às funções desenvolvidas em Genebra, e do Comité Permanente dos Estados da EFTA para os documentos relativos às funções desenvolvidas em Bruxelas.»

**DECISÃO DO COMITÉ PERMANENTE DOS ESTADOS DA EFTA****n.º 3/2005/SC****de 9 de Junho de 2005****relativo ao acesso público aos documentos da EFTA e que revoga a Decisão n.º 2/2002/SC do  
Comité Permanente dos Estados da EFTA de 30 de Maio de 2002**

O COMITÉ PERMANENTE DOS ESTADOS DA EFTA,

Tendo em conta a Decisão do Comité Permanente dos Estados da EFTA n.º 2/2002/SC, de 30 de Maio de 2002, relativo ao acesso público a documentos que é agora revogada,

Reconhecendo o interesse público do amplo acesso a documentos num quadro jurídico claramente definido, tendo em conta a legislação nacional aplicável,

Tendo em conta o facto de, aquando do tratamento de pedidos de acesso a documentos, dever ser aplicado, na medida do possível, o princípio da abertura,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

*Artigo 1.º*

O Secretariado da EFTA disponibilizará ao público, mediante a colocação no seu sítio Web, os documentos constantes do Anexo à presente decisão.

*Artigo 2.º*

1. Qualquer pessoa pode solicitar o acesso aos documentos relativos ao EEE (seguidamente designados «documentos») elaborados ou recebidos pelo Secretariado da EFTA que se encontrem na sua posse.

2. O acesso aos documentos será concedido, salvo se forem aplicáveis as limitações previstas nos artigos seguintes.

*Artigo 3.º*

1. Recusar-se-á o acesso a um documento sempre que a sua divulgação prejudicasse a protecção:

a) do interesse público no que respeita a: segurança pública, defesa e questões militares, relações internacionais, política financeira, monetária ou económica de um Estado da EFTA,

b) a vida privada e a integridade do indivíduo, nomeadamente nos termos da legislação nacional dos Estados da EFTA relativa à protecção dos dados pessoais;

2. Recusar-se-á o acesso a um documento sempre que a sua divulgação prejudicasse a protecção de:

a) interesses comerciais das pessoas singulares ou colectivas, incluindo a propriedade intelectual,

b) processos judiciais e consultas jurídicas,

c) objectivos de actividades de inspecção, inquérito e auditoria,

3. O acesso a um documento, elaborado para utilização interna, relativo a uma questão em que a decisão ainda não tenha sido tomada, será recusado se a divulgação do documento prejudicasse o processo decisório.

4. O acesso a documentos que contenham pareceres para uso interno, como parte de deliberações e de consultas preliminares será recusado mesmo após ter sido tomada a decisão, caso a sua divulgação pudesse prejudicar o processo decisório.

5. No que diz respeito a documentos enviados ao Secretariado da EFTA, este consultará os terceiros em causa tendo em vista avaliar se qualquer das excepções previstas nos n.ºs 1 ou 2 é aplicável, a menos que seja claro se o documento deve ou não ser divulgado.

6. Nos casos previstos nos n.ºs 2 a 4, o acesso será não obstante concedido, completamente ou em parte, se os Estados da EFTA concordarem que existe um interesse público superior na sua divulgação.

#### Artigo 4.º

Qualquer Estado da EFTA pode solicitar ao Secretariado da EFTA que não divulgue um documento oriundo desse Estado sem o seu acordo prévio.

#### Artigo 5.º

Quando só algumas partes do documento pedido forem abrangidas por qualquer das excepções, as restantes partes do documento serão divulgadas.

#### Artigo 6.º

1. Os pedidos de acesso a um documento serão feitos sob qualquer forma escrita, incluindo o formato electrónico, em língua inglesa e de maneira suficientemente precisa para permitir ao Secretariado da EFTA identificar o documento.

2. Se o pedido não for suficientemente preciso, o Secretariado da EFTA solicitará ao requerente que o clarifique e prestar-lhe-á assistência para o efeito, por exemplo, fornecendo-lhe informações em conformidade com o artigo 11.º

3. No caso do pedido de um documento muito extenso ou de um elevado número de documentos, o Secretariado da EFTA poderá concertar-se informalmente com o requerente tendo em vista encontrar uma solução equilibrada.

#### Artigo 7.º

1. Os pedidos de acesso a quaisquer documentos devem ser tratados com prontidão. Será enviado ao requerente um aviso de recepção.

2. O Secretariado da EFTA apresentará o pedido aos Estados da EFTA para aprovação, salvo se estiver seguro de que os Estados da EFTA recusam ou aceitam o acesso ao documento. Os Estados da EFTA tomarão a decisão sem demoras desnecessárias.

3. Após a recepção da resposta dos Estados da EFTA, o Secretariado da EFTA concederá acesso ao documento solicitado e facultá-lo-á nos termos do artigo 10.º ou, mediante resposta por escrito, indicará os motivos pelos quais recusa total ou parcialmente o acesso e informará o requerente do seu direito de apresentar o pedido ao Comité Permanente dos Estados da EFTA.

4. Se o Secretariado da EFTA não puder dar ao requerente uma resposta no prazo de 12 dias úteis a contar do registo do

pedido, informa-lo-á por escrito do atraso e da data prevista para a decisão. O candidato será informado do seu direito de apresentar o pedido ao Comité Permanente dos Estados da EFTA se não receber uma resposta num prazo razoável.

5. Em caso de recusa total ou parcial, o candidato pode, no prazo de 15 dias úteis a contar da recepção da resposta do Secretariado da EFTA, apresentar o seu pedido ao Comité Permanente dos Estados da EFTA.

6. Se o Secretariado da EFTA não responder num prazo razoável, após o registo do pedido, o candidato poderá submeter o seu pedido ao Comité Permanente dos Estados da EFTA.

#### Artigo 8.º

Os pedidos submetidos ao Comité Permanente dos Estados da EFTA serão tratados com prontidão. A recusa parcial ou total de acesso será comunicada ao candidato mediante resposta por escrito que indique as razões da recusa.

#### Artigo 9.º

A classificação (Estritamente Confidencial, Confidencial, Limitado) de qualquer documento não o exclui de um acesso posterior ao público.

#### Artigo 10.º

1. O acesso aos documentos pode ser exercido, quer mediante consulta *in loco*, quer mediante emissão de uma cópia, incluindo, quando exista, uma cópia electrónica. O custo da realização e do envio das cópias pode ser imputado ao requerente. O montante cobrado não poderá ser superior ao custo real da produção e envio das cópias. As consultas *in loco*, as cópias de menos de 20 páginas A4 e o acesso directo sob forma electrónica serão gratuitos.

2. Se um documento já tiver sido divulgado pelo Secretariado da EFTA, e for facilmente acessível pelo requerente, o Secretariado da EFTA poderá cumprir a sua obrigação de possibilitar o acesso aos documentos informando o requerente sobre a forma de obter o documento solicitado.

#### Artigo 11.º

1. O Secretariado da EFTA deve manter um registo de documentos. O acesso a uma lista de documentos constantes do registo deverá ser concedido se for solicitado. As referências aos documentos devem ser introduzidas no registo sem demora.

2. Para cada documento, o registo deve conter um número de referência, o assunto e/ou uma curta descrição do conteúdo do documento e a data em que este foi recebido ou elaborado e lançado no registo. As referências serão introduzidas de forma que não prejudiquem a protecção dos interesses a que se refere o artigo 3.º

*Artigo 12.º*

O Secretariado da EFTA deve prestar informações e assistência aos cidadãos sobre como e onde podem apresentar os pedidos de acesso a documentos.

*Artigo 13.º*

A presente decisão é aplicável sem prejuízo das normas em vigor em matéria de direitos de autor que possam limitar o direito de terceiros reproduzirem ou explorarem os documentos divulgados.

*Artigo 14.º*

A Decisão n.º 2/2002/SC do Comité Permanente dos Estados da EFTA, de 30 de Maio de 2002, é revogada.

*Artigo 15.º*

A presente decisão produz efeitos a partir de 1 de Outubro de 2005.

*Artigo 16.º*

A presente decisão será publicada na secção EEE e no suplemento EEE do *Jornal Oficial da União Europeia*.

*Artigo 17.º*

A presente decisão será reapreciada no prazo de um ano a contar da data em que produz efeitos.

Feito em Bruxelas, 9 de Junho de 2005.

*Pelo Comité Permanente*

*O Presidente*  
Bjørn T. GRYDELAND

*O Secretário-Geral*  
William ROSSIER

## ANEXO

**DOCUMENTOS DA EFTA RELACIONADOS COM O EEE A DISPONIBILIZAR AO PÚBLICO NA INTERNET**

Acordo EEE e Acordos da EFTA relacionados com o EEE:

- Versões originais do Acordo EEE, do Acordo relativo à criação de um Órgão de Fiscalização e de um Tribunal de Justiça e do Acordo relativo ao Comité Permanente
- Acordo de Alargamento do EEE
- Versão consolidada do Acordo EEE
- Versão consolidada dos Anexos e Protocolos ao Acordo EEE
- Versão consolidada do Acordo relativo à criação de um Órgão de Fiscalização e de um Tribunal de Justiça
- Versão consolidada do Acordo relativo ao Comité Permanente

Actos adoptados pelas Instituições:

- Decisões adoptadas pelo Conselho do EEE
- Decisões adoptadas pelo Comité Misto do EEE
  - Resoluções da Comissão Parlamentar Mista do EEE
  - Resoluções do Comité Consultivo do EEE
  - Pareceres do Comité Consultivo da EFTA
  - Observações da EFTA e do EEE

Ordens de trabalhos:

- Conselho do EEE
- Comité Misto do EEE
- Subcomités no âmbito do Comité Misto do EEE (mediante acordo com a Comissão Europeia)
- Comité Permanente dos Estados da EFTA
- Subcomités no âmbito do Comité Permanente dos Estados da EFTA
- Grupos de trabalho no âmbito do Comité Permanente dos Estados da EFTA
- Comissão parlamentar da EFTA
- Comissão Parlamentar Mista do EEE
- Comité Consultivo EFTA
- Comité Consultivo EEE

Conclusões:

- Conselho do EEE
- Comité Permanente dos Estados da EFTA
- Subcomités no âmbito do Comité Permanente dos Estados da EFTA
- Comité Misto do EEE (mediante acordo com a Comissão Europeia)
- Comité Misto (mediante acordo com a Comissão Europeia)

Relatórios:

- Comissão parlamentar da EFTA
- Comissão Parlamentar Mista do EEE
- Comité Consultivo da EFTA
- Comité Consultivo do EEE

Documentos de informação:

- Relatório anual do Comité Misto do EEE
- Programa de trabalho do Presidente da EFTA
- Estatísticas relativas ao EEE elaboradas pelo Serviço Estatístico da EFTA
- Lista das Decisões adoptadas pelo Comité Misto do EEE
- Lista das notificações esperadas ao abrigo do artigo 103.º
- Lista de Decisões do Comité Misto EEE com requisitos constitucionais
- Lista de números CELEX
- Listas de propostas de legislação comunitária relevantes para efeitos do Acordo EEE
- Lista do acervo comunitário adoptado considerado relevante para efeitos do Acordo EEE pela Comunidade e do acervo comunitário já identificado como relevante para efeitos do Acordo EEE pelos peritos da EFTA e do EEE de todos os Estados-Membros da EFTA e do EEE
- Painéis de avaliação dos Subcomités no âmbito do Comité Misto do EEE
- Comunicados de imprensa
- Fichas de informação da EFTA

Mecanismo financeiro do EEE

- Regras e procedimentos relativos ao mecanismo financeiro do EEE
- Directrizes relativas ao mecanismo financeiro do EEE
- Memorandos de Acordo relativos ao mecanismo financeiro do EEE

Mecanismo financeiro norueguês:

- Regras e procedimentos aplicáveis ao mecanismo financeiro norueguês
  - Directrizes aplicáveis ao mecanismo financeiro norueguês
  - Memorandos de Acordo relativos ao mecanismo financeiro norueguês
-