V

(Actos aprovados, a partir de 1 de Dezembro de 2009, em aplicação do Tratado da União Europeia, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia e do Tratado Euratom)

ACTOS CUJA PUBLICAÇÃO É OBRIGATÓRIA

REGULAMENTO DE EXECUÇÃO (UE) N.º 1294/2009 DO CONSELHO

de 22 de Dezembro de 2009

que institui um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário do Vietname e da República Popular da China, tornado extensivo às importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural expedido da RAE de Macau, quer seja ou não declarado originário da RAE de Macau, na sequência de um reexame da caducidade nos termos do n.º 2 do artigo 11.º do Regulamento (CE) n.º 384/96 do Conselho

O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado sobre o Funcionamento da União 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 [1] («regulamento de base»), nomeadamente o n.º 4 do artigo 9.º e o n.º 2 do artigo 11.º,

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

Considerando o seguinte:

A. **PROCEDIMENTO**

1. MEDIDAS EM VIGOR

(1) Em 5 de Outubro de 2006, o Conselho instituiu, pelo Regulamento (CE) n.º 1472/2006 [2] («regulamento inicial»), um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural originário da República Popular da China («RPC» ou «China») e do Vietname («países em causa»). Os níveis do direito estabelecidos oscilavam entre 9,7 % e 16,5 % no caso da RPC e 10 % no caso do Vietname. As medidas foram instituídas por um período de dois anos. O inquérito que conduziu a essas medidas é designado «inquérito inicial».

(2) Pelo Regulamento (CE) n.º 388/2008 [3] («regulamento relativo à extensão»), o Conselho tornou o direito *anti-dumping* definitivo extensivo às importações de determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural expedido da Região Administrativa Especial de Macau («RAE»), quer seja ou não declarado originário da RAE de Macau. A extensão ocorreu na sequência de um inquérito anti-evasão efectuado nos termos do n.º 3 do artigo 13.º do regulamento de base.

2. PRESENTE INQUÉRITO

2.1. **Pedido de reexame**

(3) O pedido foi apresentado pela Confederação Europeia do Calçado – CEC («requerente»), em nome de produtores que representam uma parte importante, neste caso mais de 35 %, da produção da União total de determinado calçado com parte superior de couro natural.

(4) No contexto do teste de representatividade várias associações nacionais de produtores de calçado nos Estados-Membros da União deram a conhecer as suas opiniões sobre a abertura do reexame da caducidade e solicitaram o anonimato receando que os seus membros pudessem vir a sofrer retaliações por parte de alguns clientes. Outras partes questionaram o facto de os nomes e posições das associações contra e a favor serem mantidos confidenciais. A Comissão voltou a perguntar explicitamente às associações se concordavam em divulgar os respectivos nomes e posição. Quatro associações aceitaram divulgar os seus nomes e posição, outras opuseram-se referindo mais uma vez que receavam medidas de retaliação contra os seus membros. A Comissão entendeu que era, de facto, possível que fossem tomadas medidas de retaliação sob a forma de perdas de vendas para esses produtores e aceitou que os nomes não fossem divulgados.

[1] JO L 56 de 6.3.1996, p. 1.
[2] JO L 275 de 6.10.2006, p. 1.
[3] JO L 117 de 1.5.2008, p. 1.

(5) Algumas partes argumentaram que a Comissão não devia ter dado início a um inquérito de reexame da caducidade, pois segundo o artigo 3.º do regulamento inicial o diploma aplica-se por um período de dois anos a contar da sua entrada em vigor. O considerando 326 do regulamento inicial, todavia, explica que, não obstante a duração mais reduzida das medidas, as regras do artigo 11.º do regulamento de base aplicam-se *mutatis mutandis*. Em conformidade com esse considerando, no texto do aviso de caducidade iminente ([1]) explicava-se que as medidas iriam expirar em 7 de Outubro de 2008, a menos que fosse dado início a um reexame, segundo o disposto no n.º 2 do artigo 11.º do regulamento de base. Como, de facto, já tinha sido dado início a um reexame da caducidade das medidas *anti-dumping*, estas permanecem em vigor na pendência do presente reexame.

(6) O pedido de reexame da caducidade baseou-se no facto de a caducidade das medidas poder conduzir a uma continuação ou reincidência do *dumping* e do prejuízo causado à indústria da União.

2.2. **Início**

(7) Tendo determinado, após consulta do Comité Consultivo, que existiam elementos de prova suficientes para justificar o início de um reexame da caducidade, a Comissão anunciou, em 3 de Outubro de 2008, por aviso de início («aviso de início») publicado no *Jornal Oficial da União Europeia* ([2]), o início de um reexame da caducidade nos termos do n.º 2 do artigo 11.º do regulamento de base.

(8) O inquérito sobre as probabilidades de continuação ou de reincidência do *dumping* e do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de Julho de 2007 e 30 de Junho de 2008 («período de inquérito do reexame» ou «PIR»). O exame das tendências relevantes para a avaliação da probabilidade de uma continuação ou reincidência do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de Janeiro de 2006 e o final do PIR («período considerado»). Quando oportuno fez-se igualmente referência ao ano de 2005 bem como ao período de inquérito do inquérito inicial, que abrangeu o período compreendido entre 1 de Abril de 2004 e 31 de Março de 2005 («período de inquérito inicial» ou «PII»).

3. PARTES INTERESSADAS NO PRESENTE INQUÉRITO

(9) A Comissão avisou oficialmente do início do reexame da caducidade o requerente, os produtores da União mencionados no pedido, quaisquer outros produtores da União conhecidos, importadores conhecidos e suas associações, retalhistas/distribuidores conhecidos e suas associações, organizações de consumidores conhecidas, produtores-exportadores conhecidos nos países em causa, assim como as suas associações e as autoridades dos países em causa.

(10) Foi dada às partes interessadas a oportunidade de apresentarem os seus pontos de vista por escrito e de solicitarem uma audição nos prazos fixados no aviso de início.

(11) Foi concedida uma audição a todas as partes interessadas que o solicitaram e que demonstraram haver motivos especiais para serem ouvidas.

4. AMOSTRAGEM

(12) Atendendo ao elevado número de produtores-exportadores nos países em causa, de produtores da União e de importadores envolvidos no inquérito, no aviso de início considerou-se a possibilidade de recorrer ao método de amostragem, em conformidade com o artigo 17.º do regulamento de base.

(13) Para que a Comissão pudesse decidir se era necessário recorrer à amostragem e, em caso afirmativo, seleccionar uma amostra, todos os produtores-exportadores e representantes agindo em nome e os produtores e importadores da União foram convidados a dar-se a conhecer e, tal como especificado no aviso de início, a fornecer informações.

4.1. **Amostra de produtores-exportadores da República Popular da China e do Vietname**

4.1.1. *República Popular da China*

(14) No total, 58 empresas ou grupos de empresas coligadas («grupos») da RPC deram-se a conhecer e forneceram as informações solicitadas no prazo estabelecido. Estas 58 empresas ou grupos produziram e/ou exportaram o produto em causa para o mercado da União durante o período de inquérito e manifestaram o desejo de fazer parte da amostra. Foram consideradas como empresas dispostas a colaborar, susceptíveis de ser incluídas na amostra. O nível de colaboração por parte da RPC, ou seja, a percentagem de exportações para a União pelas empresas chinesas colaborantes, em comparação com todas as exportações chinesas para a União, foi de cerca de 22 %.

([1]) JO C 75 de 26.3.2008, p. 25.
([2]) JO C 251 de 3.10.2008, p. 21.

(15) A amostra foi seleccionada de comum acordo com as autoridades chinesas, com base nos volumes de exportação e na distribuição geográfica das empresas colaborantes. As sete empresas incluídas na amostra representavam cerca de 56 % das exportações para a União das 58 empresas colaborantes e 13 % do total das exportações para a União provenientes da RPC. Todas responderam aos questionários dentro dos prazos estabelecidos.

(16) Alguns exportadores chineses não incluídos na amostra argumentaram que, como não tinham sido seleccionados para inclusão na amostra, não podiam defender os seus interesses. Todavia, o princípio da amostragem consiste em seleccionar um número representativo de produtores-exportadores, podendo em seguida os resultados da avaliação desta amostra ser considerados igualmente representativos em relação aos outros exportadores colaborantes. Acrescente-se que todas as partes interessadas puderam participar no inquérito e apresentar os respectivos pontos de vista. Por conseguinte, o argumento foi rejeitado.

4.1.2. *Vietname*

(17) No total, 51 empresas ou grupos de empresas do Vietname deram-se a conhecer e forneceram as informações solicitadas no prazo estabelecido. Estas 51 empresas ou grupos produziram e/ou exportaram o produto em causa para o mercado da União durante o período de inquérito e manifestaram o desejo de fazer parte da amostra. Foram consideradas como empresas dispostas a colaborar, susceptíveis de ser incluídas na amostra. O nível de colaboração por parte do Vietname, ou seja, a percentagem de exportações para a União pelas empresas vietnamitas colaborantes, em comparação com todas as exportações vietnamitas para a União, foi de cerca de 82 %.

(18) A amostra foi seleccionada de comum acordo com as autoridades vietnamitas com base nos volumes de exportação. As três empresas incluídas na amostra representavam cerca de 27 % das exportações para a União das 51 empresas colaborantes e 22 % das exportações totais para a União provenientes do Vietname. Todas responderam aos questionários dentro dos prazos estabelecidos.

4.2. **Amostra de produtores da União**

(19) Descreve-se em seguida o procedimento para obter a informação necessária à selecção da amostra de produtores da União. O CEC, agindo em nome de todos os autores da denúncia, confirmou que todos esses produtores estavam dispostos a colaborar e a participar no exercício de amostragem. Dadas as informações pormenorizadas e exaustivas disponíveis (provenientes, entre outras fontes, da denúncia, do exercício de representatividade e dos contributos da CEC), não foi necessário enviar um formulário de amostragem a cada um dos produtores envolvidos. Além disso, no aviso de início convidavam-se todos os produtores a darem-se a conhecer caso desejassem colaborar no processo. Para além dos autores da denúncia, após o início deram-se a conhecer cinco outras empresas que solicitaram a inclusão no exercício de amostragem. A estas empresas foram enviados formulários de amostragem para se obterem os dados já existentes em relação aos autores da denúncia. Apenas duas das cinco empresas devolveram os questionários. Estas duas empresas, todavia, não foram seleccionadas pois não faziam parte da definição de indústria da União (ver considerando 198).

(20) A produção da União do produto em causa concentra-se sobretudo em três Estados-Membros, que detêm cerca de 2/3 de toda a produção. A restante produção distribui-se pelos outros Estados-Membros. Como se pode ver a partir do considerando 202, os modelos de negócios dos produtores da União caracterizam-se por diferenças sobretudo de gama de produto/qualidade, canais de distribuição e pela existência ou não de agrupamento de actividades (*clusters*) e subcontratação de partes do processo de fabricação dentro ou fora da União.

(21) Atendendo à informação obtida, a Comissão seleccionou uma amostra com base no volume mais representativo da produção e vendas na União sobre o qual possa incidir o inquérito no prazo disponível. No entanto, como acima se refere, não se trata de uma indústria inteiramente homogénea e, para avaliar a representatividade das empresas seleccionadas, foi tida em conta a distribuição geográfica dos produtores entre os Estados-Membros [1] e igualmente considerado o segmento a que pertencem os produtos. Como resultado, foram seleccionadas oito empresas que operam em quatro Estados-Membros. As empresas seleccionadas representam igualmente todos os principais modelos de negócio presentes na União, em termos de fabricação, distribuição e especialização do produto. Em relação a este último aspecto, as empresas seleccionadas incluíam a produção em todos os mais importantes segmentos de preço (inferior, médio, elevado), e ainda em segmentos como idade e sexo (calçado para homem, senhora e criança). Quanto à distribuição do produto, as empresas seleccionadas incluíam todos os principais níveis de distribuição (grossistas, retalhistas, bem como venda a retalho directa). Quanto à produção, foram seleccionadas empresas que fabricam elas próprias os seus produtos na íntegra, bem como empresas que externalizam parte do processo de fabricação (tanto na União como fora dela).

[1] Como a subcontratação no interior da União da produção integral ou parcial é prática corrente na União, as considerações geográficas também tiveram de contemplar até que ponto a propriedade do processo de produção é atribuível a empresas no Estado-Membro em questão ou se a produção se baseou na subcontratação ou em contratos de trabalho por encomenda, em que a propriedade do produto acabado permanece com a parte que encomendou o serviço.

(22) Os oito produtores seleccionados para inclusão na amostra foram, então, considerados representativos de todos os produtores na União, representando 8,2 % da produção dos produtores da União autores da denúncia e 3,1 % da produção total da União. Em conformidade com o n.º 2 do artigo 17.º do regulamento de base, a CEC foi consultada sobre a selecção da amostra, não tendo levantado quaisquer objecções.

(23) O inquérito revelou que um dos produtores da União incluídos na amostra cessara progressivamente a produção na União, durante o PIR, transferindo toda a sua actividade fabril para fora da União. Assinale-se que o peso da empresa não tinha um impacto significativo, pelo menos de um ponto de vista quantitativo, sobre a situação do conjunto das empresas incluídas na amostra – designadamente a sua representatividade. Os resultados quantitativos sobre o prejuízo não teriam sido significativamente diferentes se esta empresa tivesse sido excluída. Neste contexto e dado que i) tinha produzido na União durante o PIR e que ii) subcontratara uma grande parte da sua produção, um modelo de negócios que, segundo numerosas partes, é importante na União, foi tomada a decisão de não excluir formalmente esta empresa da amostra. Assim se assegura que, qualitativamente, a amostra representa a realidade do sector de forma tão adequada quanto possível. Além do mais, considerando que um reexame da caducidade exige a análise da continuação/reincidência do prejuízo, pode contribuir para melhor prever o modo como evoluiria a situação do mercado da União se as medidas cessassem. No entanto, é evidente que só foram utilizados os dados referentes à sua actividade como produtor da União.

(24) As instituições da União examinaram se, pelo facto de a produção e as vendas da União desta empresa no PIR terem sido inferiores em relação às declarações iniciais aquando da constituição da amostra, a produção e as vendas da indústria da União no seu todo deveriam ser reduzidas de forma similar – ou seja, se o impacto resultante sobre a amostra deveria ser transposto para toda a população. No entanto, apurou-se que o erro parece ter sido cometido involuntariamente por esta empresa que contabilizara, por engano, como produção da União a actividade externalizada para um país na vizinhança da União. Neste contexto, note-se em primeiro lugar que a amostra é sobretudo utilizada para avaliar os indicadores de prejuízo que não podem ser obtidos razoavelmente para o conjunto da indústria da União. A produção e as vendas foram obtidas ao nível agregado para a indústria da União e, por conseguinte, este argumento não é pertinente. Além disso, as informações constantes do dossier, incluindo as compiladas em paralelo através da análise complementar das associações nacionais efectuada no âmbito do inquérito, não indicam qualquer necessidade de tal ajustamento. Por último, se, por exemplo, os números da produção e das vendas totais para a indústria da União durante o PIR fossem reduzidos para ter em conta os números inferiores da amostra, tal não afectaria nem a representatividade da amostra, nem as conclusões gerais relativas ao prejuízo.

(25) Várias partes interessadas afirmaram que fora violado o artigo 17.º do regulamento de base, alegando que a amostra de produtores da União não era representativa em termos de percentagem de produção coberta, gama de produção, preços de venda, rácio entre a produção e as vendas, distribuição geográfica, bem como rendibilidade e desempenho. Defenderam igualmente que a amostra não tinha em conta o grande número de produtores que tinham externalizado a sua produção para países terceiros.

(26) Estas alegações foram analisadas com cuidado e, atendendo igualmente à complexidade do presente processo, foram enviados mais questionários, tratados e verificados no local, em relação não apenas às empresas individuais, mas também às associações nacionais. Neste contexto, as empresas seleccionadas para inclusão na amostra tiverem de o ser num número limitado, sobre o qual pudesse razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível, ou seja, oito empresas.

(27) Tendo em conta a forte fragmentação da indústria da União no caso vertente, é inevitável que as empresas incluídas na amostra representem apenas uma parte relativamente reduzida da produção da União total. Esta fragmentação e o facto de os grandes produtores terem sido incluídos na amostra dão a entender que um aumento suplementar do número de empresas não teria tido um efeito significativo sobre a proporção da amostra em relação à produção da União total.

(28 Como explicado no considerando 21, a Comissão teve em conta a distribuição geográfica aquando da selecção da amostra. Sublinha-se que, por natureza, uma amostra não necessita de reflectir a distribuição geográfica exacta (nem a distribuição ou repartição exactas de qualquer outro critério) de toda a população para ser representativa. É suficiente que, como acontece com a amostra em questão que inclui quatro Estados-Membros, reflicta as proporções adequadas dos principais países produtores em causa. Qualquer outra abordagem seria impraticável de um ponto de vista administrativo, em especial se vários critérios diferentes tiverem de ser tidos em conta para assegurar a representatividade. Com efeito, esta alegação implicaria *in fine* que uma amostra só seria suficientemente representativa se contivesse toda a população. O inquérito sublinhou que a amostra que abrange quatro Estados-Membros, três dos quais têm, de longe, a produção mais importante, é largamente representativa da produção da União no seu todo, em especial quando se tem em conta a produção baseada em contratos por encomenda e que, por conseguinte, deveria ser contabilizada para o Estado-Membro onde se encontra estabelecida a empresa que encomendou o serviço.

(29) As empresas incluídas na amostra abrangiam igualmente um grupo representativo das gamas do produto que reflectia as ordens de grandeza relevantes da produção da União. Além disso, as gamas do produto em causa correspondem às das exportações chinesas e vietnamitas.

(30) No que diz respeito aos preços de venda, alegou-se igualmente que os preços médios de venda da amostra não eram representativos em relação aos preços de venda indicados no pedido de reexame. A esse respeito, convém notar contudo que, contrariamente a esta alegação, o inquérito mostrou que os preços médios de venda da amostra estão em conformidade com os preços comunicados no pedido. De qualquer modo, ainda que não fosse este o caso, os preços médios de venda de uma amostra não têm de ser exactamente idênticos aos indicados no pedido, desde que reflictam os preços de venda da população de produtores no seu conjunto.

(31) No que toca à representatividade em termos de rácio entre produção e vendas, recorde-se que, no conjunto do sector, a produção é, modo geral, efectuada por encomenda e reflecte fortemente as tendências da moda. Logo, as existências não são um indicador muito revelador e a produção aproxima-se das vendas. Este aspecto foi confirmado, na fase da denúncia e durante o inquérito, para as empresas incluídas na amostra e para a indústria da União no seu conjunto.

(32) Para além das considerações acima referidas, recorde-se que o artigo 17.º do regulamento de base prevê que o inquérito se pode limitar a amostras que sejam ou estatisticamente válidas ou que constituam o volume mais representativo da produção, vendas ou exportações sobre o qual possa razoavelmente incidir o inquérito. Decorre claramente da formulação desta disposição que não há qualquer indicação ou limiar quantitativos sobre o nível que constitui o volume representativo. A única indicação é que esse volume pode ser limitado a uma base sobre a qual possa razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível.

(33) Pelos motivos expendidos, as alegações apresentadas pelas várias partes foram rejeitadas e a validade jurídica da amostra é assim confirmada, porquanto a amostra é representativa e foi seleccionada na plena observância do disposto no artigo 17.º do regulamento de base.

4.3. **Amostra de importadores da União**

(34) Com base nas informações disponíveis, foram contactados 139 importadores. 22 importadores independentes responderam ao formulário de amostragem, dos quais 21 aceitaram ser incluídos na amostra. Segundo os dados que facultaram, estes 21 importadores representavam 12 % das importações do produto em causa provenientes da RPC e 40 % das importações provenientes do Vietname (durante o PIR).

(35) Os cinco principais importadores (Adidas Clarks, Nike, Puma e Timberland) representavam cerca de 18 % das importações em causa, porque todos declararam importantes volumes de importações provenientes destes dois países. Por conseguinte, considerou-se que uma amostra constituída por estas cinco empresas seria representativa na acepção do n.º 1 do artigo 17.º do regulamento de base, ou seja em termos de volume de importações.

(36) Contudo, para melhor reflectir a distribuição geográfica dos importadores e as diferenças em matéria de tipos de calçado importado, foram seleccionados três outros importadores. A esse respeito, as respostas aos formulários de amostragem parecem indicar que muitos dos importadores que responderam operavam numa escala claramente inferior em termos de volume e importavam calçado de marcas menos conhecidas/modernas ou de valor mais elevado. O modelo de negócios e os segmentos de produtos comercializados por estes importadores de dimensão mais reduzida parecem ser distintos dos grandes importadores e estes pequenos importadores poderiam, no seu conjunto, representar uma parte importante das importações em causa. Considerou-se, por conseguinte, importante que estes importadores se encontrassem igualmente representados visto que a realidade económica dessas empresas poderia ser diferente da dos grandes importadores citados ao considerando 35.

(37) Por estas razões, seleccionou-se uma amostra de oito importadores, incluindo os cinco maiores importadores e três outros importadores de menor dimensão. Representavam cerca de 10 % das importações provenientes da RPC e cerca de 34 % das importações provenientes do Vietname.

(38) Todos os importadores que colaboraram no inquérito e se manifestaram disponíveis nesse sentido tiveram a oportunidade de apresentar observações sobre a selecção da amostra. Foram enviados questionários às empresas incluídas na amostra. Sete dos importadores incluídos na amostra responderam dentro dos prazos estabelecidos. Dada a sua não colaboração, o oitavo importador acabou por ter de ser excluído da amostra.

5. VERIFICAÇÃO DAS INFORMAÇÕES RECEBIDAS

(39) A Comissão procurou obter e verificou todas as informações que considerou necessárias para determinar a continuação ou probabilidade de reincidência do *dumping* e do prejuízo, bem como para examinar o interesse da União. As informações apresentadas pelas empresas a seguir indicadas foram verificadas nas respectivas instalações:

5.1. **Produtores-exportadores da República Popular da China**

— Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hong Kong

Empresa de produção:

Zhongshan Pou Yuen Manufactory, Guandong Province

Empresas comerciais:

Idea Co. Ltd, Macau

The Look Co. Ltd, Macau

Gold Plenty Co. Ltd, Macau

— Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., Guangdong Province

— HuaJian Industrial (Holding) Co. Ltd., Hong Kong e a sua empresa de produção Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, Guandong Province

— Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd., Zhejiang Province

— Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., Guangdong Province

— Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, Fujian Province

— General Footwear/Gentfort Shoes Co.Ltd, Guangdong Province

5.2. **Produtores-exportadores do Vietname**

— Pou Yuen Industrial Holdings Limited, Hong Kong

Empresas de produção:

Pouyuen Vietnam Company Limited, Ho Chi Minh City

Pou Sung Vietnam Company Limited, Dong Nai Province

Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, Dong Nai Province

Empresas comerciais:

Betsey Trading Limited

Sinnamon Trading Limited

Sky High Trading Limited

Fitbest Enterprises Limited

— Golden Star Co. Ltd, Haiphong City

— Shyang Hung Cheng Industrials Co Ltd, Binh Duong Province

5.3. **Produtores da União e associações nacionais de produtores**

— Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos (APICCAPS) (Portugal)

— Federación de Industrias del Calzado Español – FICE (Espanha)

— Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (Itália)

— British Footwear Association Ltd. (Grã-Bretanha)

— Fachverband der lederverarbeitenden Industrie (Áustria)

— Fédération Française de la Chaussure (França)

— Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V. (Alemanha)

— Polish Chamber of Shoe and Leather Industry (Polónia).

(40) Foram realizadas visitas de verificação às instalações dos oito produtores da União incluídos na amostra, estabelecidos em quatro Estados-Membros. Tal como sucedera no inquérito inicial, os produtores da União incluídos na amostra, bem como outros produtores da União 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 da União autores da denúncia abastecem clientes na União 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 podem ter razões óbvias para se oporem ao 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 aceite, pois estava suficientemente fundamentado.

(41) Os representantes de alguns produtores-exportadores e importadores independentes 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, nessas circunstâncias, não podiam verificar se as empresas incluídas na amostra eram efectivamente representativas. Alternativamente, estas partes afirmaram que mesmo que fosse necessário garantir a confidencialidade deviam ser divulgados na íntegra os números das diferentes empresas.

(42) A esse respeito, note-se que o volume de produção da amostra, repartido por país, foi posto à disposição de todas as partes interessadas. No que diz respeito ao argumento segundo o qual deviam ser divulgadas todas as informações com excepção da identidade da empresa, convém referir que tal divulgação poderia indirectamente revelar a identidade da empresa incluída na amostra. A prática habitual de divulgar versões não limitadas das respostas aos questionários (ou seja, contendo dados indexados) foi mantida igualmente no caso vertente. Tendo em conta o que precede, há que concluir que os direitos de defesa das partes foram adequadamente preservados, sendo, por isso, rejeitado o argumento.

5.4. **Importadores independentes**

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Países Baixos

— Adidas AG, Herzogenaurach, Alemanha

— C&J Clark' s International Limited, Street, Somerset, Reino Unido

— Footex International BV, Hazerswoude-Dorp, Países Baixos

— Nike European Operations BV, Laakdal, Bélgica

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Alemanha

— Timberland Europe BV, Enschede, Países Baixos

5.5. **Produtores no mercado análogo**

— Henrich & Cia Ltda, Dois Irmãos, Brasil

— Werner Calçados Ltda., Três Coroas, Brasil

— Indústria de Calçados West Coast Ltda., Ivoti, Brasil

6. DIREITOS DAS PARTES

(43) Determinadas partes levantaram objecções ao longo de todo o processo invocando alegadas infracção aos seus direitos de defesa. Afirmaram que, no que diz respeito aos produtores da União incluídos na amostra, as informações que figuram no dossier não confidencial consultável pelas partes interessadas estavam incompletas e não tinham sido disponibilizadas nos prazos.

(44) A esse respeito, convém sublinhar que a versão da resposta das partes destinada a consulta pelas partes interessadas («resposta não confidencial») foi facultada por todas as empresas incluídas na amostra sem atrasos injustificados e nos prazos atribuídos às outras partes que participam no inquérito. Quando uma resposta não confidencial é transmitida à Comissão, pode acontecer que só seja incluída no dossier não confidencial após a resolução de eventuais problemas de confidencialidade, em conformidade com o artigo 19.º do regulamento de base. Convém igualmente notar que os serviços da Comissão têm a obrigação de incluir informações no dossier não confidencial em tempo útil de molde a garantir que as partes exercem os seus direitos. Esta obrigação foi devidamente respeitada no caso presente.

(45) No que diz respeito à exaustividade das respostas não confidenciais, é conveniente notar que é habitual nos inquéritos que as partes enviem observações suplementares ao longo do tempo, facultando assim informações adicionais. Essas são acrescentadas ao dossier não confidencial imediatamente após a resolução de eventuais problemas de confidencialidade. Este processo, em que as contribuições de todas as partes interessadas são progressivamente acrescentadas tanto aos elementos de prova utilizados para chegar às conclusões como ao dossier não confidencial, não pode ser confundido com uma situação em que os dossiers não estariam completos.

(46) Atendendo à complexidade do presente caso, o acesso das partes foi facilitado graças aos elementos seguintes. Em primeiro lugar, foi-lhes concedido acesso electrónico, podendo elas, mediante pedido, receber um CD-ROM com a cópia integral de todos os documentos que figuram no dossier. Além disso, os documentos electrónicos eram acompanhados de um índice muito claro permitindo i) aceder facilmente aos numerosos documentos apresentados no processo e ii) ter conhecimento do registo das datas dos documentos que constam do dossier. Acrescente-se que uma série de notas integradas no dossier não confidencial respondia às questões que teriam podido ter uma incidência nos direitos de defesa das partes.

(47) Os elementos expostos acima permitiram às partes beneficiar de um acesso melhorado ao dossier e apresentar ao longo de todo o inquérito observações circunstanciadas que foram tratadas seguidamente pela Comissão, conforme adequado. As alegações relativas à falta de exaustividade e pontualidade do dossier não confidencial feitas por diversas partes devem, assim, ser rejeitadas.

(48) Uma parte interessada afirmou igualmente que a Comissão tinha discriminado os importadores e os exportadores, pois durante o inquérito teria concedido um tratamento mais favorável aos produtores da União autores da denúncia. Alegou-se que aos importadores e exportadores, ao contrário dos produtores, não tinha sido concedida confidencialidade. Afirmou-se igualmente que os autores da denúncia tinham tido um tratamento mais favorável, já que não lhes tinha sido pedido que transmitissem formulários de amostragem no início do processo e que tinham usufruído de demasiada flexibilidade em matéria de prazos a nível das respostas, enquanto um exportador na mesma situação teria sido avaliado com base nos melhores dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base.

(49) Neste contexto, convém notar que a concessão da confidencialidade no que diz respeito à identidade dos produtores da União que apoiam a denúncia baseia-se num pedido devidamente fundamentado, apresentado em conformidade com o artigo 19.º do regulamento de base. Nem os exportadores nem os importadores fizeram um tal pedido, também não ocorreu qualquer acontecimento nem foi apresentado qualquer elemento, durante o inquérito, que sugerissem que os interesses dos exportadores ou dos importadores ficassem comprometidos na sequência da divulgação da sua identidade. Considerando que a situação dos produtores da União era, neste contexto, fundamentalmente diferente da dos exportadores e importadores, a alegação de discriminação foi rejeitada.

(50) Quanto à selecção da amostra, consulte-se o considerando 19. A situação dos exportadores e dos importadores era completamente diferente da dos produtores autores da denúncia, dado que nenhuma informação circunstanciada relativa aos primeiros figurava no dossier. Foi, por conseguinte, imperativo pedir o preenchimento do formulário de amostragem, tanto para verificar a vontade das partes de colaborarem, como para obter as informações de base necessárias à selecção da amostra. Logo, a alegação de discriminação deve ser rejeitada.

(51) No que diz respeito à flexibilidade permitida aos produtores da União no contexto das informações recolhidas através dos questionários no âmbito do inquérito e ao recurso ao artigo 18.º do regulamento de base, importa referir que, pelo facto de a mesma abordagem ter sido utilizada de maneira coerente em relação quer aos exportadores e importadores quer aos produtores da União, não existe qualquer fundamento que justifique a alegação de discriminação. Esta alegação não fundamentada é, pois, rejeitada.

(52) Quanto à escolha do país análogo, algumas partes declararam que os prazos curtos, o calendário e o modo de transmissão dos questionários discriminavam as empresas indianas e indonésias. A esse respeito, esclareça-se que o envio dos questionários às empresas indianas e indonésias só pôde ser terminado no final de Dezembro de 2008, após a obtenção dos endereços dos produtores pertinentes. A Comissão assegurou-se de que as empresas destes países dispuseram do mesmo prazo de resposta que as empresas brasileiras. Em relação à transmissão efectiva dos questionários, a Comissão utilizou em todos os casos correio registado, bem como correio electrónico sempre que possível. As alegações acima referidas tiveram, assim, de ser rejeitadas.

(53) Algumas partes alegaram que as informações relativas ao país análogo tinham sido inseridas no dossier não confidencial com atrasos injustificados, o que constituía uma infracção aos seus direitos de defesa. A Comissão assinala que, no presente inquérito, a maior parte das primeiras respostas não confidenciais aos questionários enviadas pelas empresas do país análogo tinha sido considerada insuficiente e que, por conseguinte, tiveram de ser pedidas novas versões não confidenciais. Uma vez recebidas, tinham sido inseridas no dossier não confidencial sem atrasos injustificados. Entretanto, a Comissão tinha incluído no dossier não confidencial informações sucintas sobre as empresas consultadas e as respostas recebidas. Estas alegações tiveram, por conseguinte, de ser rejeitadas.

B. **PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR**

1. PRODUTO EM CAUSA

(54) O calçado com a parte superior de couro natural ou reconstituído, com exclusão do calçado para desporto, do calçado de tecnologia especial, das pantufas e de outro calçado de interior e do calçado com biqueira protectora, originário da República Popular da China e do Vietname («produto em causa»), actualmente classificado nos códigos NC 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, 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 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 e ex 6405 10 00 constitui o produto objecto do presente reexame, sendo idêntico ao produto definido no regulamento inicial.

(55) As definições do n.º 2 do artigo 1.º do regulamento inicial aplicam-se no presente inquérito. Segundo essas definições, entende-se por

«calçado para desporto», o calçado na acepção da Nota de subposições 1 do Capítulo 64 do anexo I do Regulamento (CE) n.º 1031/2008 da Comissão;

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

«calçado de biqueira protectora», o calçado que disponha de uma biqueira protectora e com uma resistência ao impacto de, pelo menos, 100 joules (1) e classificado nos seguintes códigos NC: Códigos NC ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, 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 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 e ex 6405 10 00;

«pantufas e outro calçado de interior», o calçado classificado no código NC ex 6405 10 00.

2. PRODUTO SIMILAR

(56) O produto similar objecto do presente reexame da caducidade é, tal como definido no inquérito inicial, determinado tipo de calçado com a parte superior de couro natural produzido e vendido no mercado interno, no mercado análogo, e/ou exportado para a União a partir da RPC e do Vietname.

2.1. **Comparabilidade do produto**

(57) Determinadas partes alegaram que o produto similar vendido na União não era comparável ao produto em causa exportado pela RPC e o Vietname. Contudo apurou-se que o produto vendido na União (no presente reexame) era comparável ao produto em causa exportado pelos países em causa. Verificou-se que as características físicas e técnicas e as utilizações, bem como os canais de distribuição do produto em causa, eram semelhantes e não se tinham alterado desde o inquérito inicial. Por conseguinte, o argumento foi rejeitado.

(58) Algumas partes alegaram ainda que o sistema utilizado para comparar os tipos do produto vendidos pelos diferentes operadores colaborantes era inadequado, porque não era suficientemente específico para garantir uma comparação equitativa. No entanto, o sistema utilizado (sistema NCP) permitiu a comparação de 600 categorias ou tipos do produto diferentes organizados segundo cinco critérios principais, designadamente, estilo do calçado, tipo de consumidor, tipo de calçado, material da sola exterior e existência de forro. Além disso, este sistema NCP já tinha sido utilizado no inquérito anterior. Não foi dada qualquer razão fundamentada para justificar uma modificação do sistema. Assim, no presente inquérito de reexame da caducidade aplicou-se o mesmo sistema NCP que o utilizado no inquérito inicial. Por conseguinte, o argumento foi rejeitado.

(59) Algumas partes alegaram que a Comissão tinha alterado a sua metodologia em relação ao processo inicial, modificando a definição dos números de controlo dos produtos (NCP) durante o inquérito. Esta alegação não é correcta. O que aconteceu foi que, durante o inquérito, tornou-se claro que determinadas partes tinham interpretado e aplicado erradamente a estrutura NCP em relação a alguns tipos do produto. Para garantir uma abordagem coerente, os modelos de calçado em questão foram, por conseguinte, reclassificados e atribuídos à rubrica NCP correcta, sempre que necessário. Assim, sempre que a Comissão detectou informações inexactas dadas pelas partes em causa, teve de rectificá-las. Esta rectificação não pode ser considerada nem como uma modificação da metodologia, nem como uma mudança do conteúdo dos NCP. Pelo contrário, foi a necessidade de respeitar a metodologia NCP que obrigou à rectificação. Por conseguinte, o argumento teve de ser rejeitado.

2.2. **Pedidos de exclusão**

(60) Várias partes interessadas apresentaram pedidos similares aos recebidos aquando do inquérito inicial. Alegaram que certos tipos de calçado cobertos pela definição do produto similar, por exemplo, sapatos de passeio, para bowling, rafting, equitação, sapatos de tecnologia especial e sapatos de números especiais, eram demasiado diferentes para fazer parte de uma mesma categoria. Segundo outra alegação, o limiar de 7,5 EUR por par aplicável aos sapatos STAF devia ser reduzido. Recorde-se que, aquando do inquérito inicial, este limiar foi reduzido de 9 EUR para 7,5 EUR por par.

(61) A esse respeito, um reexame da caducidade não permite a alteração da definição do produto objecto das medidas. Tal modificação poderia ser considerada se uma parte fizesse um pedido fundamentado ao abrigo do n.º 3 do artigo 11.º do regulamento de base. Os pedidos acima referidos tiveram, então, de ser rejeitados.

C. **PROBABILIDADE DE CONTINUAÇÃO OU DE REINCIDÊNCIA DE *DUMPING***

1. GENERALIDADES

(62) Em conformidade com o n.º 2 do artigo 11.º do regulamento de base, examinou-se se haveria probabilidade de continuação ou reincidência do *dumping* na eventualidade de as medidas em vigor contra a RPC e o Vietname caducarem.

(63) Os volumes e os preços das importações provenientes dos dois países em causa evoluíram como indicado no quadro que se segue. As importações chinesas estiveram sujeitas a contingentes até 31 de Dezembro de 2004, aumentaram consideravelmente após esta data e permaneceram a níveis elevados em 2006. Em 2007 e no PIR, os volumes de importação estabilizaram-se após ter diminuído em relação a 2006. Na sequência do inquérito anti-evasão, as medidas tornaram-se extensivas às importações provenientes da ERA de Macau, que passaram a estar sujeitas a registo a partir de Setembro de 2007.

(64) As importações provenientes do Vietname não estavam sujeitas a contingentes e registaram níveis elevados no PII. Os volumes de importações diminuíram seguidamente até 2007, para aumentar de novo no PIR.

(65) Estes números mostram que, contrariamente aos argumentos apresentados por certas partes interessadas, as importações provenientes dos países em causa permaneceram a níveis elevados no PIR. As suas partes de mercado combinadas neste período representam 28,7 % e são claramente superiores aos níveis observados no PII (23,2 %). Ainda que as suas partes de mercado respectivas tenham flutuado desde o PII, continuaram a ser importantes na globalidade, já que cada um dos países detinha mais de 10 % de parte de mercado no PIR.

(66) Com base nos números do Eurostat, os preços médios de importação dos dois países em causa aumentaram entre o PII e 2006. Desde então, os preços estabilizaram-se para a RPC e diminuíram para o Vietname.

(67) Já que os dados do Eurostat são necessariamente gerais e, embora cobrindo o produto em causa, não dêem indicações sobre as possíveis evoluções da gama de produtos, foi efectuada uma análise para examinar as tendências de preços das sete empresas chinesas e das três empresas vietnamitas incluídas na amostra. Globalmente, para as empresas dos dois países incluídas na amostra, apurou-se que os preços das importações tinham diminuído no período entre 2006 e o PIR.

Quadro 1

Volume total das importações e valores dos países objecto do inquérito

	PII	2005	2006	2007	PIR
Volume (1 000 pares)					
China	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Parte de mercado	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietname	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Parte de mercado	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %
Valores (EUR)					
China (Eurostat)	7,2	7,5	8,4	8,4	8,5
Vietname (Eurostat)	9,2	9,5	10,2	9,7	9,5

Fonte: Comext (Eurostat), ajustado, sempre que necessário, utilizando os dados estatísticos de que a Comissão dispõe, a fim de excluir os produtos que não entram na definição do produto em causa.

Quadro 2

Volume total das importações e valores das empresas incluídas na amostra

	PII	2005	2006	2007	PIR
Volume (1 000 pares)					
China (amostra)	n.d.	n.d.	11 381	12 787	13 759
Parte de mercado			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Vietname (amostra)	n.d.	n.d.	14 400	15 250	14 500
Parte de mercado			2 %	2,2 %	2,2 %
Valores (Euro)					
China (amostra)	n.d.	n.d.	12,6	10,7	10,3
Vietname (amostra)	n.d.	n.d.	11,4	10,8	10,6

2. *DUMPING* DAS IMPORTAÇÕES CHINESAS E VIETNAMITAS DURANTE O PIR

2.1. **Valor normal**

2.1.1. *País análogo*

(68) 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 TEM, em relação aos países especificados na alínea b) do n.º 7 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal deve ser determinado com base no preço ou no valor calculado num país terceiro com economia de mercado adequado.

(69) Para efeitos de estabelecimento do valor normal para a RPC e o Vietname, a Comissão indicou, no aviso de início, a sua intenção de utilizar o Brasil como país análogo, que foi utilizado como país análogo adequado aquando do inquérito inicial. A Comissão convidou as partes interessadas a formular as suas observações a esse respeito.

(70) Foram recebidas observações de várias categorias de partes interessadas, tais como produtores-exportadores colaborantes, respectivas associações representativas, autoridades nacionais e representantes dos importadores, sugerindo que a Tailândia, a Índia ou a Indonésia seriam países análogos mais adequados do que o Brasil. A Comissão examinou estas propostas à luz dos critérios aplicados para a escolha do país análogo.

(71) A esse respeito, a Comissão estabeleceu que a dimensão do mercado do calçado de couro no PIR podia ser estimada em 189 milhões de pares para o Brasil, 800 milhões de pares para a Índia, 109 milhões de pares para a Indonésia e apenas 6 milhões de pares para a Tailândia. Perante a dimensão muito reduzida do mercado tailandês e da existência de outras opções, a Comissão não prosseguiu o exame da Tailândia como país análogo potencial.

(72) Por conseguinte, na sequência dos pedidos das partes, a Comissão solicitou a colaboração de produtores de calçado no Brasil, na Índia e na Indonésia. Foram enviados questionários a empresas destes três países e receberam-se respostas úteis por parte de cinco produtores brasileiros, um produtor indiano e cinco produtores indonésios.

Representatividade das vendas no mercado interno e gama do produto

(73) A Comissão examinou a representatividade das empresas que responderam em relação às suas vendas no mercado interno.

(74) No que diz respeito ao Brasil, as três empresas examinadas apresentaram, no período de inquérito, vendas do produto similar no mercado interno representando cerca de 17 % das exportações chinesas e 19 % das exportações vietnamitas abrangidas pela amostra.

(75) No que toca à Índia, a única empresa que se deu a conhecer declarou, para o período de inquérito, vendas do produto similar no mercado interno representando cerca de 5 % das exportações chinesas e cerca de 6 % das exportações vietnamitas abrangidas pela amostra.

(76) No que diz respeito à Indonésia, as cinco empresas que colaboraram apresentaram vendas do produto similar no mercado interno representando cerca de 2 % das exportações chinesas e 2 % das exportações vietnamitas abrangidas pela amostra.

(77) O Brasil era, por conseguinte, o país que apresentava o volume mais representativo de vendas no mercado interno, no período de inquérito.

(78) A Comissão examinou em seguida quantos tipos de calçado idênticos aos exportados pela China e o Vietname eram abrangidos pelas vendas no mercado interno dos três países em questão.

(79) As vendas no mercado interno dos produtores brasileiros e indonésios que colaboraram abrangiam, no PIR, um vasto leque de produtos que correspondem a um número importante de NCP exportados da China e do Vietname. No caso da Índia, o único produtor-exportador que colaborou declarou vendas no mercado interno realizadas no PIR que correspondiam apenas a um NCP exportado pela China e o Vietname.

Concorrência nos potenciais países análogos

(80) Segundo os dados recolhidos pela Comissão, existia, nos três países examinados, um número importante de produtores, o que garante a existência de um nível elevado de concorrência entre os operadores nacionais nos seus mercados respectivos. O Brasil contava cerca de 7 800 produtores de calçado de couro, 1 500 dos quais podem ser considerados de dimensão suficientemente comparável às empresas chinesas e vietnamitas. Haveria cerca de 3 000 produtores na Índia. Na Indonésia, o número de produtores estima-se em 212. Os três países apresentam volumes de exportação substanciais (estimados em cerca de 64 milhões de pares para o Brasil, 67 milhões para a Índia e 27 milhões para a Indonésia). Apurou-se que o Brasil tinha um consumo interno de calçado de couro *per capita* (1) superior ao da Índia (0,7) e ao da Indonésia (0,5).

(81) No que diz respeito às importações nos países em questão, atingiram, no PIR, uma parte de mercado de, aproximadamente, 2 % no Brasil, 1 % na Índia e 1,5 % na Indonésia.

(82) Com base nos elementos acima apresentados, a Comissão considerou que o Brasil constituía o país análogo mais adequado. Apurou-se, em especial, que o Brasil apresentava o volume mais representativo de vendas no mercado interno de calçado com a parte superior de couro. Acrescente-se que as empresas brasileiras que colaboraram produzem uma larga gama de produtos que corresponde largamente à das empresas chinesas e vietnamitas. Os produtores indonésios que colaboraram, que tinham igualmente uma vasta gama de produtos, apresentavam vendas no mercado interno claramente inferiores, enquanto as vendas no mercado interno indiano, se bem que registassem volumes consideráveis, abrangiam uma gama muito limitada.

Observações das partes interessadas

Comparabilidade do produto

(83) Várias partes afirmaram que o Brasil não devia ser utilizado como mercado análogo, porque se especializou no calçado para senhora. Alegaram que as respostas aos questionários das empresas brasileiras que colaboraram e o facto de o Brasil exportar principalmente calçado para senhora constituíam elementos de prova nesse sentido.

(84) O inquérito revelou, todavia, que mais de metade das vendas totais no mercado interno declaradas por estas empresas era calçado para homem. Durante as visitas de verificação que a Comissão efectuou junto dos produtores brasileiros, apurou-se que as duas empresas mais pequenas se tinham, efectivamente, especializado no calçado para senhora, ao passo que a empresa de maior dimensão vendia essencialmente calçado para homem no mercado interno. As vendas no mercado interno apresentavam, assim, quantidades suficientes para os tipos de calçado para senhora e para homem. No que diz respeito ao argumento segundo o qual as exportações brasileiras se referem principalmente ao calçado para senhora, a Comissão considera que a configuração das exportações de um país não corresponde necessariamente à das vendas efectuadas no mercado interno.

(85) Algumas partes alegaram que as respostas aos questionários indicavam que o Brasil se especializara em sandálias, não podendo, por conseguinte, ser comparado com os tipos de calçado exportados da China e do Vietname que abrangem um leque mais vasto. O exame da Comissão não confirmou esta alegação, mas mostrou que os produtores brasileiros vendiam uma larga gama de tipos de calçado, o que se traduzia, a nível dos NCP, numa taxa de concordância superior a 50 % com os modelos exportados pelas empresas chinesas e vietnamitas incluídas nas amostras.

(86) Algumas partes alegaram que o Brasil não podia ser utilizado como país análogo para o calçado para criança, porque tinha uma produção muito reduzida deste tipo de calçado. A Comissão assinala que não é raro que um país análogo não produza todos os subtipos do produto similar. O que não impede uma comparação equitativa do valor normal se se efectuarem os ajustamentos adequados para esse tipo. Como, com efeito, nenhum dos produtores brasileiros que colaborou fabricava calçado para criança, o valor normal para este tipo foi calculado, como aquando do inquérito inicial, ajustando de forma adequada o valor normal estabelecido para o calçado para adultos. Concluiu-se, portanto, que o Brasil podia ser utilizado como país análogo para o conjunto dos tipos de calçado, incluindo o calçado para criança.

(87) Algumas partes defenderam que o calçado produzido no Brasil era fabricado com um couro de melhor qualidade, tendo, por conseguinte, um preço superior ao produzido na China e no Vietname. Não seria, pois, comparável ao calçado originário dos dois países objecto do inquérito. Outras partes interessadas, pelo contrário, afirmaram que os preços brasileiros deviam ser ajustados correctamente porque o couro do calçado brasileiro seria de qualidade inferior ao utilizado na China e no Vietname. A Comissão analisou esta questão e verificou que, em termos de preços e de qualidade, não existia qualquer diferença entre o couro utilizado no calçado brasileiro e o couro utilizado no calçado fabricado na China e no Vietname. Recorde-se, neste contexto, que o valor normal foi ajustado no processo inicial, porque se apurou que o couro utilizado pelos produtores brasileiros (país análogo) era de menor qualidade e era vendido a preços inferiores ao do couro utilizado pelos produtores incluídos na amostra nos países de exportação. No presente inquérito de reexame, os produtores no Brasil (e a maior parte dos produtores nos países de exportação) são diferentes dos que colaboraram no inquérito inicial. A diferença de empresas incluídas na amostra teve como resultado custos diferentes para o factor de produção que é o couro.

(88) Algumas partes defenderam que os produtos brasileiros e vietnamitas não eram comparáveis, indicando que o Brasil exporta calçado topo de gama e dispendioso, ao passo que o Vietname exporta produtos de baixo preço, mas não apresentaram elementos de prova sustentando esta alegação. A Comissão observa que, em qualquer caso, os produtos vietnamitas deveriam ser comparados com os produtos vendidos no mercado interno brasileiro e não os exportados pelo Brasil. A Comissão não encontrou qualquer elemento de prova indicando que o calçado originário do Vietname ou o vendido no Brasil se limitasse a um segmento de mercado específico.

Concorrência no mercado brasileiro

(89) Algumas partes afirmaram que o Brasil tinha aumentado as tarifas aduaneiras sobre o calçado de 20 % para 35 % a partir de Janeiro de 2008, o que fazia do Brasil um mercado altamente protegido com uma concorrência reduzida. Avançaram igualmente o argumento de que a parte de mercado representada pelas importações no Brasil era demasiado baixa em relação ao consumo. A Comissão examinou estes argumentos. Apurou-se que o Brasil tinha efectivamente aumentado as tarifas aduaneiras de 20 % para 35 % no início de 2008, ou seja, a meio do PIR. A Comissão apurou igualmente que o valor da moeda brasileira em relação ao dólar norte-americano tinha aumentado de forma significativa no PIR e em especial após o aumento dos direitos pelo Brasil. Mais precisamente, o valor do real brasileiro aumentou até 19 % (ou seja um aumento superior ao aumento dos

direitos) em relação ao início do PIR. Por consequência, o aumento do valor da moeda brasileira em relação ao dólar norte-americano compensa, consideravelmente, o efeito do aumento das tarifas aduaneiras sobre os preços de importação. Além disso, a Comissão não encontrou qualquer elemento que prova de que o aumento dessas tarifas aduaneiras se tivesse traduzido num aumento apreciável dos preços no mercado interno, ou que tivesse dificultado as importações. Com efeito, a Comissão estabeleceu que, apesar desse aumento, as importações de calçado de couro no Brasil tinham subido consideravelmente no primeiro semestre de 2008 (ou seja, após o aumento das tarifas aduaneiras) em relação ao primeiro semestre de 2007. Assim, o aumento das tarifas aduaneiras não teve uma incidência real no mercado brasileiro.

(90) Outras partes indicaram que o Brasil não era um mercado aberto para o calçado, porque as importações de calçado para o país são obstruídas por um sistema de concessão não automática de licenças. A Comissão verificou que o Brasil aplica de facto um sistema de concessão não automática de licenças para as importações de calçado, mas nota que tal não parece ter constituído um obstáculo tendo em conta o aumento das importações acima referido. Além disso, a Comissão estabeleceu que a Indonésia aplica igualmente um sistema de concessão não automática de licenças para as importações de calçado. A Comissão esclarece que o sistema de concessão não automática de licenças para as importações é uma prática compatível com as regras da OMC. Conclui, então, que não existe qualquer motivo para considerar o sistema de concessão não automática de licenças aplicado pelo Brasil como uma restrição às importações que poderia levar a concluir que o Brasil não é um mercado aberto.

(91) Algumas partes argumentaram que o aumento significativo do valor do real brasileiro nestes últimos anos prejudicou a competitividade no Brasil ou que uma baixa de 25 % do real desde o PIR afectou negativamente a competitividade internacional do Brasil. Estes argumentos não foram fundamentados por qualquer elemento de prova, mas, em qualquer caso, a evolução após o PIR não pode ser considerada como pertinente para a escolha do país análogo.

(92) Tendo em conta o que precede, a Comissão não encontrou qualquer elemento de prova de que as condições gerais da concorrência no mercado brasileiro, desde o inquérito inicial, se tivessem alterado em medida tal que fizessem do Brasil um país análogo pouco adequado.

Diferenças de desenvolvimento socioeconómico

(93) Várias partes alegaram que a Índia ou a Indonésia constituiriam escolhas mais adequadas como mercado análogo, porque o Brasil não apresenta semelhanças com a China ou o Vietname em termos de desenvolvimento económico ou de PIB *per capita*.

(94) Convém notar que, por definição, um país que não tem uma economia de mercado ou tendo uma economia em transição não tem as mesmas características económicas que um país de economia de mercado. Não é raro encontrar tais diferenças de desenvolvimento económico entre um país análogo e um país que não tem uma economia de mercado ou tendo uma economia em transição. Esta observação aplica-se igualmente à diferença de rendimento *per capita* que é também um indicador de desenvolvimento económico. Todavia, tal não impede que o Brasil seja escolhido como país análogo, desde que seja considerado o país mais adequado atendendo aos restantes factores considerados.

Diferenças da estrutura de custos

(95) 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 defenderam que a Índia, Indonésia ou Tailândia seriam países análogos mais adequados, pelo facto de esses custos serem mais comparáveis. Alegou-se que, devido a salários mais elevados, o custo da mão-de-obra no Brasil representa 50 %-70 % do custo de produção, contra 30 % na China.

(96) A esse respeito, um país com um nível de desenvolvimento económico diferente pode, com efeito, ser escolhido como país análogo para um país que não tenha economia de mercado ou tendo uma economia em transição. De igual modo, o custo da mão-de-obra, que é um indicador do desenvolvimento económico de um país, não pode ser considerado como um critério pertinente, se analisado separadamente. Em qualquer caso, no que diz respeito à parte do custo da mão-de-obra no custo de produção total, a Comissão estabeleceu, aquando da verificação no local, que o custo da mão-de-obra no Brasil representava menos de 40 % do custo de produção total encontrando-se, por conseguinte, muito mais próximo do nível chinês do que o que tinha sido alegado.

(97) Várias partes argumentaram igualmente que o Brasil não era adequado para estabelecer o valor normal, porque as empresas brasileiras suportam custos de concepção, bem como de investigação e desenvolvimento que, no caso da China e do Vietname, são assumidos pelos clientes no estrangeiro. A Comissão verificou que esta diferença na estrutura de preços pode ser plausível, pois os exportadores dos países em questão vendiam o produto em causa a antigos fabricantes da União, 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 (ver considerandos 118 e seguintes).

(98) Algumas partes afirmaram que, ao contrário da China e do Vietname, os preços à saída da fábrica incluem, no Brasil, despesas de comercialização, taxas especiais e custos de crédito e de entrega. Além disso, alegaram que as despesas gerais eram superiores no Brasil devido à dimensão mais reduzida das empresas brasileiras. Também neste caso a Comissão considera que esta não é uma razão para rejeitar o Brasil como país análogo adequado, pois estes custos podem ser objecto de ajustamentos aquando do cálculo do valor normal (ver considerandos 118 e seguintes).

(99) Outras partes alegaram que os países asiáticos dispunham de um melhor acesso às matérias-primas, nomeadamente ao couro, do que o Brasil. A Comissão examinou os documentos enviados. Estes indicam, com efeito, que a produção de couro progrediu mais rapidamente na Ásia, mas este elemento deve ser considerado à luz do aumento da produção asiática de produtos de couro. Os países da América Latina totalizam um pouco mais de 15 % da produção mundial de calçado de couro e quase 15 % da produção mundial de couro bruto. Os países da Ásia produzem mais de 50 % do calçado de couro no mundo, mas menos de 40 % do couro bruto a nível mundial. Pode, por conseguinte, concluir-se que, apesar da diferença em valores absolutos da produção de couro, os países latino-americanos apresentam um grau de auto-suficiência mais elevado do que os países asiáticos e têm, assim, um melhor acesso ao couro bruto.

Outros argumentos apresentados pelas partes

(100) Determinadas partes interessadas alegaram que o Brasil não era um país de referência adequado, porque o calçado brasileiro não constitui um produto de substituição para o calçado chinês e vietnamita, dado que, após a instituição dos direitos *anti-dumping* pela União, as importações para a União originárias do Brasil não se alteraram, enquanto as da Índia e da Indonésia aumentaram. As importações para a União originárias da Índia e da Indonésia progrediram efectivamente após a instituição dos direitos *anti-dumping*. No entanto, a Comissão observa que os operadores comerciais continuam a ser livres quanto à escolha dos seus fornecedores e, como mais adiante se referirá na análise do prejuízo, preferiram abastecer-se nos países vizinhos da China e do Vietname. Este facto não faz do Brasil um país análogo pouco adequado. Um país análogo é utilizado para estabelecer o valor normal. Se exporta ou não para a União, tal não constitui um elemento pertinente para esse efeito. O argumento foi, por conseguinte, rejeitado.

(101) Algumas partes afirmaram que o Brasil não podia ser um mercado comparável ao Vietname, porque este último é orientado para a exportação enquanto as empresas brasileiras vendem principalmente no mercado interno. A Comissão não pode aceitar a pertinência deste argumento. De facto o Vietname orienta-se mais para a exportação do que o Brasil; não é, contudo, claro como este facto poderia afectar o valor normal calculado no Brasil, que, por definição, incide nos custos de produção e nas vendas no mercado interno em relação a este país.

(102) Várias partes avançaram o argumento de que os preços de exportação brasileiros são inferiores aos preços praticados no mercado interno. Para algumas das partes, tal significa que, para estabelecer o valor normal, deviam ser utilizados os preços de exportação e não os preços no mercado interno. Outras partes alegaram que isso constitui a prova de que os exportadores brasileiros praticam *dumping* e afirmaram que o Brasil seria, assim, inadequado como país análogo. Em primeiro lugar, a Comissão assinala que os preços de exportação não são relevantes neste caso, dado que se encontram disponíveis preços no mercado interno suficientemente representativos e lucrativos. Em segundo lugar, a alegação de que os preços de exportação brasileiros seriam objecto de *dumping* não foi consubstanciada e não podia, de qualquer modo, ser confirmada ou rejeitada sem um inquérito adequado sobre a matéria.

(103) Certas partes interessadas afirmaram que o Brasil era uma escolha inadequada como país análogo porque os produtores brasileiros beneficiam de apoio do governo para as exportações. A Comissão começa por referir que este tipo de apoio incidiria em primeiro lugar sobre os preços de exportação que, como indicado acima, não são relevantes para o presente inquérito. A Comissão, no entanto, examinou os elementos de prova transmitidos pelas partes e verificou que o apoio mencionado se referia a programas de promoção das exportações, semelhantes aos existentes em numerosos outros países, que têm por objectivo melhor dar a conhecer os produtos no estrangeiro graças a campanhas de publicidade e à participação em feiras internacionais. A Comissão não encontrou qualquer elemento que indicasse que o apoio à promoção das exportações no Brasil beneficiava as vendas de calçado no mercado interno.

(104) Várias partes apontaram o facto de o Brasil ter dado início a um inquérito *anti-dumping* sobre o calçado originário da China, para o qual a Itália era utilizada como país análogo, e afirmaram que as empresas italianas e brasileiras tinham actuado em colusão, a fim de maximizar as conclusões de *dumping* no âmbito do inquérito de reexame efectuado pela União. Estas alegações, contudo, não foram apoiadas por qualquer elemento de prova convincente, nem corroboradas por qualquer outro elemento conexo. A Comissão, por conseguinte, rejeita este argumento.

Conclusão no que diz respeito à escolha do país análogo

(105) Tendo em conta o que precede, concluiu-se que o Brasil constituía o país análogo mais adequado.

(106) Um grande número de partes interessadas alegou que a escolha do Brasil como país análogo seria determinante para a constatação da existência de *dumping* e que esse *dumping* não teria sido estabelecido se fosse escolhido um dos outros países. A título informativo, a Comissão decidiu verificar qual teria sido o resultado se tivesse escolhido a Indonésia, que, embora não sendo a melhor opção como demonstrado acima, era a única alternativa aceitável em relação ao Brasil.

(107) Os resultados, que são apresentados mais abaixo na secção correspondente, confirmaram que, no caso vertente, a escolha do país análogo entre as opções aceitáveis existentes não era determinante para os resultados dos cálculos do *dumping*.

(108) O Brasil foi, então, escolhido como país análogo.

2.1.2. *Determinação do valor normal no país análogo*

(109) Após a escolha do Brasil como país análogo, o valor normal foi calculado com base nos dados verificados nas instalações dos produtores brasileiros que colaboraram.

(110) As vendas destes produtores no mercado interno foram consideradas representativas em relação ao volume das exportações para a União efectuadas pelos produtores-exportadores do RPC e do Vietname. 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. O inquérito revelou que os seus volumes de vendas, vendidos a um preço de venda igual ou superior ao custo unitário, representavam 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 PIR, independentemente de essas vendas serem ou não lucrativas.

2.1.3. *Valor normal para a empresa Golden Step*

(111) No caso da Golden Step, o valor normal foi determinado com base nos próprios dados da empresa relativos às suas vendas no mercado interno e ao seu custo de produção. Os dados foram verificados quando da visita às instalações da empresa.

(112) A Comissão estabeleceu em primeiro lugar que a Golden Step não realizara quaisquer vendas no mercado interno durante o PIR. O valor normal não pôde, deste modo, ser estabelecido com base nos seus preços praticados no mercado interno, como previsto no primeiro parágrafo do n.º 1 do artigo 2.º do regulamento de base. Por conseguinte, teve de ser aplicado outro método.

(113) Dada a impossibilidade de utilizar os preços no mercado interno para estabelecer o valor normal, teve de ser calculado um valor normal com base nos custos do produtor em questão. Consequentemente, em conformidade com o n.º 3 do artigo 2.º do regulamento de base, o valor normal foi calculado adicionando aos custos de produção do modelo de calçado exportado, ajustados sempre que necessário, uma percentagem razoável para ter em conta os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais («VAG») e uma margem de lucro razoável.

(114) A esse respeito, os VAG e o lucro não puderam ser determinados em conformidade com a alínea a) do n.º 6 do artigo 2.º do regulamento de base a partir dos montantes efectivamente determinado para outros produtores-exportadores do país em causa, porque nenhum outro produtor-exportador chinês obteve o TEM. Como a Golden Step não efectuou qualquer venda da mesma categoria geral de produtos no mercado interno, no país em causa, os VAG e a margem de lucro não puderam ser estabelecidos em conformidade com a alínea b) do n.º 6 do artigo 2.º do regulamento de base. Por conseguinte, tiveram de ser determinados em conformidade com a alínea c) do n.º 6 do artigo 2.º do regulamento de base, ou seja, através de qualquer outro método razoável.

(115) Neste contexto, a Comissão avaliou os VAG e a margem de lucro segundo três cenários. Primeiro determinou os VAG e a margem de lucro utilizando os dados do inquérito inicial. Analisou igualmente os VAG e a margem de lucro dos produtores-exportadores chineses que recentemente obtiveram o TEM em outros inquéritos e que tinham vendas efectuadas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais. Num terceiro cenário, examinou as informações relativas aos VAG e à margem de lucro recolhidas no país análogo. O valor normal foi avaliado seguidamente segundo estes cenários.

2.2. **Preços de exportação chineses e vietnamitas**

(116) Nos casos em que as exportações para a União 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 n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base.

(117) Nos casos em que as exportações para a União foram efectuadas por intermédio de empresas comerciais independentes fora da União, os preços de exportação foram estabelecidos com base nos preços do produto vendido para exportação às empresas comerciais, isto é, a um comprador independente pelos produtores em causa, em conformidade com o n.º 8 do artigo 2.º do regulamento de base.

2.3. **Comparação entre os preços de exportação chineses e vietnamitas e os valores normais do país análogo**

(118) De acordo com a metodologia utilizada no inquérito inicial, para os tipos do produto exportados e não vendidos no mercado interno brasileiro foram utilizados os preços de venda no mercado interno dos tipos do produto mais semelhantes, para estabelecer os valores normais. Procedeu-se aos ajustamentos adequados sempre que necessário.

(119) O valor normal e os preços de exportação foram comparados no estádio à saída da fábrica. A fim de assegurar uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação, procedeu-se aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças que afectam os preços e sua comparabilidade, em conformidade com o n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base. Efectuaram-se, designadamente, os ajustamentos seguintes.

(120) Foi examinado se se justificava um ajustamento relativo ao estádio de comercialização, em conformidade com a alínea d) do n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base. Apurou-se que os estádios de comercialização no mercado interno e no mercado de exportação eram diferentes. Por esse motivo, efectuaram-se ajustamentos em conformidade com as alíneas d) a i) do n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base, a fim de reflectir os descontos atribuídos aos grossistas no mercado brasileiro em comparação com as vendas aos retalhistas que tinham sido realizadas unicamente pelos três produtores brasileiros examinados.

(121) Para garantir uma comparação equitativa entre as exportações chinesas e vietnamitas, por um lado, e as vendas no mercado interno brasileiro, por outro, procedeu-se a um ajustamento em conformidade com a alínea i) do n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base para reflectir as diferenças nas comissões pagas aos operadores independentes no Brasil.

(122) Em conformidade com a alínea k) do n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base, procedeu-se igualmente a um ajustamento para reflectir os custos em matéria de I&D e concepção incorridos pelos produtores brasileiros, o que não acontece com os produtores chineses e vietnamitas.

(123) No inquérito anterior, efectuara-se também um ajustamento ao abrigo da alínea a) do n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base para ter em conta as diferenças de qualidade do couro utilizado no fabrico do calçado. No presente inquérito, não foi considerado necessário qualquer ajustamento deste tipo devido à qualidade similar do couro utilizado pelos exportadores brasileiros, chineses e vietnamitas (ver considerando 87).

(124) Efectuaram-se outros ajustamentos, nomeadamente para os custos de transporte e de seguro, segundo a alínea e) do n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base, em todos os casos em que foram considerados razoáveis, exactos e sustentados por elementos de prova.

(125) Algumas partes interessadas alegaram que as flutuações da taxa de câmbio USD/EUR tinham tido influência nas margens de *dumping* e justificavam um ajustamento. Este argumento teve de ser rejeitado. Em conformidade com a alínea j) do n.º 10 do artigo 2.º do regulamento de base, só se procede a um tal ajustamento em caso de movimentações persistentes das taxas de câmbio. Quando as taxas de câmbio flutuam livremente, como sucede com a taxa USD/EUR, observam-se subidas e descidas com regularidade. Neste caso não se detectaram movimentações persistentes pelo que não se procedeu a qualquer ajustamento nesse sentido.

2.4. **Determinação do *dumping* para as empresas da RPC objecto do inquérito**

2.4.1. *Determinação do* dumping *para a empresa Golden Step*

(126) No caso da Golden Step, a comparação do preço de exportação com o valor normal, como se explica nos considerandos 111 e seguintes, indicou uma margem de *dumping* situada entre 5 % e 16 %.

2.4.2. *Determinação do* dumping *para as empresas que não obtiveram o TEM*

(127) Em conformidade com os n.ºs 11 e 12 do artigo 2.º do regulamento de base, as margens de *dumping* foram estabelecidas com base numa comparação entre um valor normal médio ponderado por tipo do produto e o preço de exportação médio ponderado por tipo do produto. Para todas as empresas incluídas na amostra, foi calculada uma margem de *dumping* média ponderada para a RPC. Esta margem de *dumping* foi atribuída a outros todos os produtores-exportadores da RPC.

(128) O nível de *dumping* à escala nacional para a RPC foi estabelecido num intervalo situado entre 35 % e 38 % do preço CIF – fronteira da União em função do método de cálculo utilizado para a Golden Step, como se expende no considerando 115.

(129) Perante as conclusões alcançadas no que diz respeito à escolha do país análogo, o cálculo do *dumping* foi igualmente efectuado utilizando a metodologia acima indicada e substituindo os valores normais brasileiros pelos valores dos produtores indonésios que colaboraram. Este cálculo conduziu a uma margem de *dumping* entre 19 % e 22 %, em função do método de cálculo utilizado para a Golden Step.

2.5. **Determinação do *dumping* para as empresas do Vietname objecto do inquérito**

(130) Em conformidade com os n.ºs 11 e 12 do artigo 2.º do regulamento de base, as margens de *dumping* foram estabelecidas com base numa comparação entre um valor normal médio ponderado por tipo do produto e o preço de exportação médio ponderado por tipo do produto. Já que a nenhuma das empresas incluídas na amostra foi concedido o TEM, foi calculada uma margem de *dumping* média ponderada para o Vietname. Esta margem de *dumping* foi atribuída a todos os outros produtores-exportadores do Vietname.

(131) O nível de *dumping* à escala nacional para o Vietname foi fixado em 43,8 % do preço CIF-fronteira da União.

(132) Como para a RPC, foi efectuado um cálculo do *dumping* utilizando igualmente a metodologia acima indicada e substituindo os valores normais brasileiros pelos valores dos produtores indonésios que colaboraram. Este cálculo resultou numa margem de *dumping* de 28,4 %.

2.6. **Conclusão no que diz respeito à continuação do *dumping* por parte dos países em causa**

(133) Algumas partes interessadas alegaram que as exportações provenientes dos países em causa tinham diminuído entre a instituição das medidas definitivas, em Abril de 2006, e o final do PIR. Afirmaram que esta diminuição reflectia baixas da produção e da capacidade de produção na RPC e no Vietname resultantes da instituição das medidas definitivas, uma transferência da produção destes para outros países ou um aumento das suas vendas no mercado interno. Uma outra alegação era que os preços de importação tinham aumentado ou permanecido estáveis. As partes defendiam, assim, que os volumes de importações e os seus preços não podiam justificar a conclusão de que as práticas de *dumping* tinham continuado com volumes importantes durante o PIR.

(134) Estes argumentos não alteram em nada o facto de que foram apuradas significativas margens de *dumping* durante o PIR e que estas margens se referem a importantes volumes de importações que representam largas partes de mercado na União. Concluiu-se, deste modo, que se verificava efectivamente uma continuação do *dumping* para o produto em causa originário da RPC e do Vietname.

3. EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES PROVENIENTES DA RPC EM CASO DE REVOGAÇÃO DAS MEDIDAS

3.1. **Generalidades**

(135) A evolução provável das importações provenientes da RPC foi analisada em termos quer de preços quer de volumes previstos.

(136) Inicialmente, foram estabelecidos os preços para o PIR. Recorreu-se aos dados facultados nas respostas aos formulários de amostragem (enviadas por 58 produtores-exportadores colaborantes) que continham os preços de venda no mercado interno e os preços de exportação tanto para o mercado da União como para os mercados de países terceiros. Estas informações foram utilizadas porque foram consideradas a melhor fonte sobre os preços disponíveis para o produto em causa para efeitos de comparação das indicações de preços nos vários mercados. Estes dados foram considerados representativos porque abrangiam 22 % das importações para o mercado da União. Os preços de exportação para a União que figuram nas respostas aos formulários foram comparados com as informações estatísticas de que a Comissão dispõe, se bem que essas mesmas informações não pudessem ser utilizadas para a comparação dos preços, dado que não cobriam as vendas no mercado interno nem as exportações para países terceiros efectuadas pelos produtores chineses.

(137) Embora a base de dados do Eurostat fosse outra fonte fiável, não permitia, como já se explicou no considerando 67, que se comparassem os preços em diferentes mercados.

(138) Os preços no mercado da União foram obtidos a partir dos dados de amostragem dos produtores da União. O inquérito estabeleceu que estes preços médios eram de tipos comparáveis ao calçado importado porque:

— referiam-se ao produto similar,

— situavam-se no mesmo estádio de comercialização,

— os *incoterms* eram comparáveis,

— incidiam sobre quantidades comparáveis.

(139) Foi igualmente analisado o impacto de certos novos desenvolvimentos desde o final do PIR, porque se considerou ser suficientemente importante para influenciar a probabilidade de uma continuação do *dumping*. Esta análise foi igualmente solicitada pelas partes interessadas.

3.2. **Relação entre os preços na União e na RPC**

(140) As respostas aos formulários de amostragem indicaram que os preços no mercado interno chinês estabelecidos com base nos próprios dados dos exportadores eram inferiores aos preços praticados no mercado da União. Convém notar, contudo, que não puderam ser verificados os dados do conjunto das empresas não incluídas na amostra (incluindo os dados relativos a quaisquer vendas no mercado interno). Por conseguinte, não foi possível realizar uma análise aprofundada dos preços praticados no mercado interno da RPC. O que, além do mais, não foi considerado necessário, tendo em conta que se concluiu pela existência de continuação do *dumping*.

3.3. **Relação entre os preços de exportação para países terceiros e o nível de preços na União**

(141) As respostas aos formulários de amostragem indicaram que os preços obtidos nos mercados de países terceiros pelas empresas chinesas colaborantes eram inferiores aos preços praticados no mercado da União. O que, mais uma vez indica que os produtores chineses podiam exportar quantidades mais importantes para a União. Se as medidas viessem a caducar, seria mais rentável para os produtores-exportadores chineses reorientarem as suas exportações para a União. No entanto estes dados relativos aos preços obtidos nos principais mercados terceiros pelas empresas chinesas colaborantes não puderam ser verificados e a análise, por conseguinte, não foi aprofundada.

(142) Algumas partes interessadas afirmaram que outros mercados se tinham tornado mais atractivos do que o mercado da União. Para fundamentar esta alegação, uma parte apresentou uma análise das estatísticas aduaneiras chinesas. Contudo, a análise da Comissão mostrou que, para além dos Estados Unidos da América o mercado da União permanece o mercado mais atractivo para os exportadores chineses. Com efeito, as exportações aumentaram durante o período abrangido pela análise desta parte (ou seja, de 2005 a 2008). Se os direitos *anti-dumping* forem revogados, o mercado da União tornar-se-á ainda mais atractivo e os volumes aumentarão em consequência.

3.4. **Relação entre os preços de exportação para países terceiros e os preços na RPC**

(143) As respostas aos formulários de amostragem enviadas pelas 58 empresas chinesas colaborantes mostram que os preços de exportação para os principais mercados terceiros são inferiores aos preços obtidos no mercado interno. Todavia, estes dados não puderam ser verificados e a análise, por conseguinte, não foi aprofundada.

(144) Além disso, em relação ao valor normal estabelecido para o Brasil, o nível dos preços de exportação para os países terceiros indicava que esses preços de exportação são em geral acentuadamente inferiores. Mais uma vez pelas razões expostas no considerando 140, estes dados não puderam ser verificados e a análise não foi aprofundada.

(145) Em conclusão, os dados disponíveis apontavam para a probabilidade de continuação do *dumping*.

3.5. **Capacidades não utilizadas e existências**

(146) Todas as empresas chinesas incluídas na amostra operavam segundo um sistema de produção por encomenda, pelo que as suas existências eram constituídas por produtos acabados prontos a ser expedidos. O sistema de produção por encomenda é utilizado porque o sector do calçado deve adaptar-se cada estação a novas modas com base nas encomendas feitas pelos clientes e não pode recorrer a vendas baseadas em existências. Por conseguinte, como as empresas não têm verdadeiras existências, este elemento não pôde ser considerado como um indicador útil para a análise da probabilidade de continuação do *dumping*.

(147) O inquérito estabeleceu que as capacidades não utilizadas das 58 empresas chinesas colaborantes representavam cerca de 9 % da sua capacidade total de produção de calçado. O que corresponderia a 14,5 milhões de pares para as 58 empresas colaborantes ou a cerca de 65 milhões de pares para todos os produtores-exportadores. Este último número representa cerca de 10 % do consumo total na União (tal como indicado no quadro 3).

(148) Analisou-se a utilização provável desta capacidade não utilizada. Dadas as diferenças supracitadas entre os níveis de preços na União, no mercado interno chinês e nos países terceiros, as empresas chinesas podem ser incitadas a recorrer a esta capacidade não utilizada para exportar para a União. Outro factor que faz da União um mercado atractivo para os exportadores chineses é a sua dimensão.

(149) Convém ainda sublinhar que as linhas de montagem existentes podem ser utilizadas para fabricar, para além do produto em causa, outros tipos de calçado como os STAF ou calçado com as partes superiores de matéria têxtil. As empresas incluídas na amostra e as outras empresas que colaboraram na China produziram importantes quantidades de calçado que não entram na definição do produto em causa. A actual divisão entre o fabrico do produto em causa e de outros tipos de calçado depende das necessidades dos clientes e das estratégias de encomenda e abastecimento dos importadores da União. No entanto, se as medidas forem revogadas, estes reexaminariam certamente as suas estratégias de abastecimento e poderiam encomendar uma parte mais importante do produto em causa junto dos produtores chineses. O que poderia acarretar um aumento dos volumes do produto em causa exportados para a União.

3.6. **Práticas de evasão e de absorção**

(150) Como estabelecido pelo Regulamento (CE) n.º 338/2008, as medidas existentes que abrangem a RPC foram objecto de evasão, sendo os produtos expedidos através da ERA de Macau. Subsequentemente, as medidas foram tornadas extensivas às expedições do produto em causa montado e reexpedido através da ERA de Macau. Estas práticas de evasão demonstram a atracção que representa o mercado da União para os produtores-exportadores chineses.

3.7. **Conclusão**

(151) O inquérito mostrou que, em caso de revogação das medidas, existia uma probabilidade de continuação do *dumping*. Esta conclusão baseia-se na atracção do mercado da União em termos de volume bem como na comparação entre os preços praticados nos mercados da União, da RPC e de países terceiros.

(152) Além disso, diversos factores, entre os quais os níveis de preços relativos, a existência de capacidades não utilizadas, práticas de evasão e a capacidade de passar da produção de outros tipos de calçado para o fabrico do produto em causa, constituem a prova de um aumento provável dos volumes importados em caso de revogação das medidas. Por outro lado, outros factores, como a crise económica mundial e a tendência para transferir a produção para outros países, reduzirão inevitavelmente, até certo ponto, as quantidades importadas. Estes factores são analisados de forma mais aprofundada na secção 5 (evolução após o PIR).

(153) Concluiu-se que as importações provenientes da RPC continuarão a penetrar no mercado da União em volumes importantes e que esses volumes serão vendidos a preços baixos, de *dumping*, e que existe a probabilidade de continuação do *dumping* caso as medidas venham a caducar.

4. EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES PROVENIENTES DO VIETNAME EM CASO DE REVOGAÇÃO DAS MEDIDAS

4.1. **Generalidades**

(154) A evolução provável das importações provenientes do Vietname foi analisada tanto em termos de preços como de volumes previstos.

(155) Inicialmente, foram estabelecidos os preços para o PIR. Recorreu-se aos dados facultados nas respostas aos formulários de amostragem (enviadas por 58 produtores-exportadores colaborantes vietnamitas) que continham os preços de venda no mercado interno e os preços de exportação tanto para o mercado da União como para os mercados de países terceiros. Estas informações foram utilizadas porque foram consideradas a melhor fonte sobre os preços disponíveis para o produto em causa para efeitos de comparação das indicações de preços nos vários mercados. Estes dados foram considerados representativos porque abrangiam 82 % das importações para o mercado da União. Os preços de venda na União que figuram nas respostas aos formulários foram comparados com as informações estatísticas (dados Taric) de que a Comissão dispunha. Contudo, essas informações estatísticas não puderam ser utilizadas para a comparação dos preços dado que não abrangiam as vendas no mercado interno nem as exportações para países terceiros efectuadas pelos produtores vietnamitas.

(156) Embora a base de dados do Eurostat fosse outra fonte fiável, não permitia, como já se explicou no considerando 67, que se comparassem os preços em diferentes mercados.

(157) Os preços no mercado da União foram obtidos a partir dos dados de amostragem dos produtores da União. O inquérito estabeleceu que estes preços médios eram de tipos comparáveis ao calçado importado porque:

— referiam-se ao produto similar,

— situavam-se no mesmo estádio de comercialização,

— os *incoterms* eram comparáveis,

— incidiam sobre quantidades comparáveis.

4.2. **Relação entre os preços na União e no Vietname**

(158) As respostas aos formulários de amostragem indicaram que os preços no mercado interno vietnamita estabelecidos com base nos próprios dados dos exportadores eram inferiores aos preços praticados no mercado da União. Convém notar, contudo, que não puderam ser verificados os dados do conjunto das empresas não incluídas na amostra (incluindo os dados relativos a quaisquer vendas no mercado interno). Não foi, então, possível realizar uma análise aprofundada dos preços praticados no mercado interno vietnamita. Como sucedeu para a RPC, não foi considerada necessária, tendo em conta que se concluiu pela existência de continuação do *dumping*.

4.3. **Relação entre os preços de exportação para países terceiros e o nível de preços na União**

(159) Segundo os dados (ano civil de 2008) do Instituto Estatístico Geral do Vietname e do Serviço Geral Aduaneiro do Vietname, cerca de 50 % das exportações vietnamitas de calçado são expedidas para o mercado da União. As informações de amostragem recebidas destacam igualmente que, durante o PIR, os exportadores colaborantes venderam também volumes muito importantes nos mercados de países terceiros.

(160) As respostas aos formulários de amostragem indicaram que os preços obtidos nos mais significativos mercados de países terceiros pelas empresas vietnamitas colaborantes eram inferiores aos preços praticados no mercado da União. O que indica que os produtores vietnamitas podiam exportar quantidades mais importantes para a União.

4.4. **Relação entre os preços de exportação para países terceiros e os preços no Vietname**

(161) Tendo em conta o baixo volume de vendas efectuadas pelos produtores-exportadores no mercado interno vietnamita, não foi possível tirar qualquer conclusão significativa desta comparação.

4.5. **Capacidades não utilizadas e existências**

(162) Todas as empresas vietnamitas incluídas na amostra operavam segundo um sistema de produção por encomenda e as suas únicas existências eram, assim, constituídas por produtos acabados prestes a ser expedidos. Utiliza-se o sistema de produção por encomenda porque o sector do calçado deve adaptar-se cada estação a novas modas com base nas encomendas feitas pelos clientes e não pode recorrer a vendas baseadas em existências. Por conseguinte, considera-se que as existências não são, no presente caso, um indicador significativo.

(163) O inquérito estabeleceu que as capacidades não utilizadas das 51 empresas vietnamitas colaborantes representavam cerca de 17 % da sua capacidade total de produção de calçado. O que corresponderia a 34 milhões de pares para as 51 empresas colaborantes ou a cerca de 42 milhões de pares para todos os produtores-exportadores. Este último número representa cerca de 6 % do consumo total na União (tal como indicado no quadro 3).

(164) Analisou-se a utilização provável desta capacidade não utilizada. Atendendo às diferenças supracitadas entre os níveis de preços na União e nos países terceiros, as empresas vietnamitas podem ser incitadas a recorrer a esta capacidade não utilizada para exportar para a União. Esta conclusão é corroborada pelo poder de atracção do mercado da União em termos de dimensão.

(165) Convém ainda sublinhar que as linhas de montagem existentes podem ser utilizadas para fabricar, para além do produto em causa, outros tipos de calçado como os STAF ou calçado com as partes superiores de matéria têxtil. As empresas incluídas na amostra e as outras empresas que colaboraram no Vietname produziram importantes quantidades de calçado que não entram na definição do produto em causa. A actual divisão entre o fabrico do produto em causa e de outros tipos de calçado depende das necessidades dos clientes e das estratégias de encomenda e abastecimento dos importadores da União. No entanto, se as medidas forem revogadas, estes reexaminariam as suas estratégias de abastecimento e poderiam encomendar uma parte mais importante do produto em causa junto dos produtores vietnamitas. O que poderia acarretar um aumento dos volumes do produto em causa exportados para a União.

4.6. **Conclusão**

(166) Para além da continuação do *dumping* a níveis elevados, o inquérito mostrou que, em caso de revogação das medidas, existiria a probabilidade de continuação do *dumping*. Esta conclusão baseia-se no poder de atracção do mercado da União em termos de dimensão e níveis de preços.

(167) Além disso, diversos factores, entre os quais os níveis de preços relativos, a existência de capacidades não utilizadas e a capacidade de passar da produção de outros tipos de calçado para o fabrico do produto em causa, constituem a prova de um aumento dos volumes importados em caso de revogação das medidas. Por outro lado, outros factores, como a crise económica mundial e a tendência para transferir a produção para outros países, reduzirão inevitavelmente, até certo ponto, as quantidades importadas. Estes factores são analisados de forma mais aprofundada na secção 5 (evolução após o PIR).

(168) Conclui-se que as importações provenientes do Vietname continuarão a penetrar no mercado da União em volumes importantes e que estes volumes serão vendidos a preços baixos, de *dumping*, e que existe a probabilidade de continuação do *dumping* caso as medidas venham a caducar.

5. EVOLUÇÃO APÓS O PIR

(169) Analisou-se igualmente o impacto de novos elementos que se verificaram após o PIR no que diz respeito à RPC e ao Vietname, porque foram considerados suficientemente importantes para influenciar os volumes do produto em causa fabricados em ambos os países e exportados para o mercado da União, bem como os respectivos preços.

5.1. **Crise económica mundial**

(170) A crise começou no segundo semestre de 2008 (ou seja, após o final do PIR). Algumas partes afirmaram que teria impacto na produção e nas exportações (incluindo para a União) do produto em causa originário dos países em causa devido à diminuição do consumo nos mercados do calçado, no mundo e na União.

5.2. **Evolução dos volumes de importação e dos preços de importação após o PIR**

(171) Convém referir desde já que as alegações avançadas por determinadas partes relativas à incidência provável dos novos elementos verificados após o PIR sobre os volumes de exportação provenientes dos países em causa e sobre o consumo na União eram contraditórias. Algumas partes interessadas consideravam que as exportações provenientes dos países em causa poderiam sofrer uma descida em 2009, de 25 % – 30 % em relação ao PIR. Outras partes interessadas previam que estas importações permaneceriam estáveis. As estatísticas do Eurostat disponíveis para o primeiro semestre de 2009 indicam efectivamente uma baixa dos volumes de importação de 25 % para a China e 28 % para o Vietname. Em termos de preços, os dados do Eurostat indicam um aumento de 34 % para as importações do produto em causa provenientes da China e de 26 % para as importações provenientes do Vietname. No entanto, tendo em conta as razões expostas no considerando 67, estas tendências não podem ser consideradas representativas.

5.3. **Reorientação das fontes de abastecimento das importações da União, passando da RPC e do Vietname para outros países**

(172) Algumas partes argumentaram que as exportações do produto em causa originárias dos países em causa diminuiriam devido a uma reorientação das fontes de abastecimento, passando da RPC e do Vietname para outros países como a Indonésia, o Camboja e a Índia. Afirmaram que este processo começara após a instituição das medidas em Abril de 2006 e que prosseguiria se as medidas se mantivessem, na sequência do presente reexame. Foram ainda mencionados outros motivos para explicar esta reorientação, designadamente o aumento dos custos de produção. Em relação à China, este aumento dever-se-ia à subida dos custos da mão-de-obra, da energia e das matérias-primas locais, bem como

à legislação em matéria de ambiente e trabalho. Evocou-se ainda o aumento do valor da divisa chinesa (RMB) como outra possível explicação desta reorientação para outros países. No que diz respeito ao Vietname, alegou-se que essa reorientação resultaria do aumento do custo da mão-de-obra conjugado com a perda do benefício de 3,5 % do direito SPG sobre as importações para a União. Afirmou-se que este abandono da China e do Vietname seria fomentado pela melhoria da competitividade da produção de calçado nos países que constituem agora as novas fontes de abastecimento. Indicou-se igualmente que este fenómeno tinha sido facilitado pelo facto de numerosos produtores nos países em causa serem propriedade de empresas estabelecidas em outras partes do Sudeste Asiático (como Taiwan ou Hong Kong), ou por elas controlados, e que o abastecimento em calçado do mercado da União era controlado por grandes importadores da União que dispõem de meios para alterar rapidamente as suas fontes de abastecimento, sempre que necessário.

(173) No caso da China, embora se deduzisse que alguns exportadores se tinham deslocalizado e poderiam tornar a fazê-lo, a fim de reduzir os seus custos, essa deslocalização ocorria, por vezes, em direcção a outras regiões da RPC (abandono das províncias costeiras que constituíam a base tradicional da produção de calçado). Tal transferência não acarretaria, por si, uma redução da produção e das exportações a partir da RPC.

(174) No que diz respeito ao Vietname, é pouco provável que o aumento dos direitos de 3,5 % na sequência da graduação do SPG seja de amplitude tal que incite a uma deslocalização maciça da produção. Se, por um lado, não se pode excluir que esta graduação possa ter determinada incidência nos volumes de exportação provenientes do Vietname, por outro, é pouco provável que influencie as decisões de abastecimento dos grandes importadores da União. Recorde-se que, apesar da instituição de direitos *anti-dumping* largamente superiores a 3,5 %, o Vietname e a China conservaram níveis elevados de volumes de importação na União.

(175) Logo, considera-se que uma deslocalização da produção não seria de amplitude tal que acarretasse uma modificação radical das decisões em matéria de abastecimento dos importadores.

(176) Quanto às importações na União provenientes de outros países, apurou-se que tinham aumentado a partir de certos países asiáticos após a instituição das medidas *anti-dumping*. O que, todavia, não modifica o facto de o produto em causa ter continuado a ser importado na União a partir dos dois países objecto do inquérito em volumes muito importantes e a preços de *dumping*.

5.4. **Evolução do consumo no mercado interno chinês**

(177) Algumas partes afirmaram que as exportações provenientes da RPC diminuiriam devido a um aumento do consumo no mercado interno incentivado pelas políticas das autoridades chinesas. No entanto, nenhuma das partes apresentou elementos de prova que permitissem a avaliação do crescimento previsto do consumo – esta avaliação torna-se ainda mais difícil devido à crise económica.

(178) Embora seja razoável partir do princípio de que o crescimento económico recente da China provocará, pelo menos a médio prazo, algum aumento do consumo de calçado no mercado interno, não foi apresentado qualquer elemento de prova demonstrando que esse crescimento conduziria a uma redução (suplementar) das exportações para a União.

5.5. **Conclusão**

(179) A crise económica exerce uma influência no sentido da baixa sobre as importações na União provenientes dos países em causa. Não é, contudo, irrealista pensar que em certo momento ocorrerá uma recuperação, implicando, então o aumento dos volumes de vendas. Ainda que a previsão mais elevada, ou seja uma queda de 25 %–30 %, se concretizasse em relação a 2009, os volumes provenientes da RPC corresponderiam a 80 milhões de pares, representando uma parte do mercado da União superior a 10 %, e os volumes provenientes do Vietname corresponderiam a cerca de 48 milhões de pares, o que representa uma parte do mercado da União de cerca de 7 %.

(180) No que diz respeito à reorientação das fontes de abastecimento das importações da União, apurou-se que a deslocalização ocorrida até à data não teve qualquer efeito determinante e nada indica que, num futuro próximo, venha a ocorrer uma evolução importante das tendências observadas até ao momento.

(181) As exportações para a União provenientes dos países em causa continuaram a ser efectuadas a preços de *dumping* durante o PIR. Faca à crise económica e à contracção (prevista) da procura e na ausência de qualquer informação sobre os preços de exportação após o PIR que indique o contrário, não parece insensato prever que as exportações continuarão a ser efectuadas a preços de *dumping*.

(182) À luz das conclusões acima expostas relativas tanto ao PIR como à evolução após esse período, conclui-se que existe a probabilidade de continuação do *dumping*.

D. OBSERVAÇÕES DAS PARTES INTERESSADAS APÓS A DIVULGAÇÃO DAS CONCLUSÕES

(183) Receberam-se várias observações após a divulgação das conclusões. No entanto, nenhuma justificou que estas fossem alteradas. Os principais argumentos apresentados são os seguintes.

1. ESCOLHA DO PAÍS ANÁLOGO

(184) Várias partes reiteraram as observações que tinham feito durante o inquérito no que diz respeito à escolha do país análogo. Reafirmaram, designadamente, que o Brasil não era uma escolha adequada devido à elevada protecção que constituíam as tarifas aduaneiras e a concessão não automática de licenças, ao desenvolvimento socioeconómico mais avançado do que na China e no Vietname, à presumível especialização no calçado para senhora e às alegadas práticas de *dumping*. A Comissão já tinha tomado nota destes argumentos, tendo-os examinado pormenorizadamente na divulgação das conclusões e nos considerandos 68 a 108 do presente regulamento. A análise indicou claramente que o Brasil constituía o país análogo mais adequado no presente caso.

2. REPRESENTATIVIDADE DA AMOSTRA

(185) Algumas partes interessadas alegaram que a amostra de exportadores era menos representativa do que indicado nos considerandos 15 e 18, porque a margem de *dumping* tinha sido calculada com base em 4 dos 12 meses do PIR. Recorda-se que esta é a metodologia de cálculo normalmente utilizada pela Comissão nos reexames de caducidade, em que deve ser determinado se existe uma continuação ou uma probabilidade de reincidência do *dumping*. O inquérito no local permitiu assegurar que os quatro meses eram representativos do conjunto do período de 12 meses, comparando os custos e os preços dos dados fornecidos para os quatro meses com os oito meses restantes. Além disso, escolheu-se o último mês de cada trimestre e, por conseguinte, os quatro meses estavam repartidos de forma equilibrada ao longo do período de 12 meses. Logo, a Comissão não aceita o argumento de que o método aplicado reduziu a representatividade da amostra.

3. CLASSIFICAÇÃO E COMPARABILIDADE DOS PRODUTOS

(186) Algumas partes interessadas alegaram que ao corrigir os NCP devido aos erros cometidos pelos exportadores que colaboraram, como se indica no considerando 59, a Comissão modificou a metodologia utilizada no processo inicial. Esta alegação não em mérito. Foi precisamente para utilizar o sistema NCP aplicado no processo anterior que a Comissão corrigiu os erros de classificação NCP feitos por certos exportadores.

(187) Algumas partes interessadas alegaram que o nível de concordância directa dos NCP era insuficiente e que o método que recorre a NCP similares era lacunar. Esta alegação não pode ser aceite. Este sistema já foi aplicado no inquérito inicial. Nas comunicações específicas transmitidas às partes no presente inquérito, a Comissão anexou quadros de correspondência explicando a utilização de cada NCP similar. A utilização de NCP similares garante uma comparação equitativa entre os modelos brasileiros e os modelos vendidos pelos países de exportação. Além disso, quando necessário, os valores normais decorrentes de NCP similares foram ajustados. Por último, nenhuma parte apresentou qualquer observação a respeito de uma eventual inexactidão dos NCP similares.

4. CÁLCULO DO *DUMPING*

(188) Algumas partes indicaram que o cálculo do *dumping* utilizando a Indonésia como país análogo estava incorrecto, porque os dados utilizados não tinham sido verificados, nem adequadamente ajustados. A Comissão examinou os dados apresentados pelas empresas indonésias, cuja utilização foi sugerida por várias partes. Não tendo sido solicitado qualquer ajustamento, a Comissão não considerou necessário actuar nesse sentido. De qualquer modo recorde-se que, neste caso preciso, a Indonésia foi utilizada unicamente para confirmar as conclusões baseadas no Brasil.

5. PROBABILIDADE DE CONTINUAÇÃO DO *DUMPING*

(189) Várias partes alegaram que a diminuição dos volumes de importação provenientes da China e do Vietname, entre 2005 e 2008 (que prosseguiu após o PI), e o aumento dos preços de importação durante o mesmo período parecem indicar que não existe probabilidade de continuação do *dumping* prejudicial. Recorde-se que as importações provenientes da China e do Vietname representavam mais de 28 % da parte de mercado na União durante o PIR, o que é muito elevado. Assinale-se que, em números absolutos, os volumes de importação provenientes destes dois países foram mais elevados durante o PIR do que durante o PII, para o qual já tinha sido estabelecido um *dumping* prejudicial. A análise dos dados verificados facultados pelos exportadores incluídos na amostra mostrou que os preços tinham descido desde 2006.

(190) Algumas partes interessadas afirmaram que os custos de produção na China e no Vietname tinham aumentado, o que teria reduzido a ameaça concorrencial que as empresas destes países representam. A Comissão considera que, já que a China e o Vietname não são economias de mercado, um aumento dos custos não acarreta necessariamente uma perda de competitividade no mercado mundial. O inquérito mostrou que estes dois países tinham conservado importantes partes de mercado na União e constituíam uma ameaça.

(191) Algumas partes indicaram que, apesar de a União ter admitido que as importações se tinham reduzido após o PIR devido à crise económica, este factor não tinha sido reconhecido como um elemento decisivo na probabilidade de reincidência do *dumping*. Como se expende nos considerandos 179 e 180, este elemento não foi reconhecido como decisivo porque os volumes após o PIR eram ainda muito elevados e representavam uma importante parte do mercado da União a preços de *dumping*. Trata-se claramente de elementos que indicam que é muito provável que continuem a ser objecto de *dumping* em volumes significativos no futuro.

(192) Algumas partes contestaram a atracção do mercado da União e afirmaram que outros destinos – nomeadamente os Estados Unidos da América e, em parte, a Rússia – são, no mínimo, igualmente interessantes para os exportadores chineses e vietnamitas. Referiram igualmente que os elementos apresentados por uma parte sobre o importante crescimento previsto do mercado chinês não tinham sido devidamente considerados. A Comissão examinou esta questão e verificou que o mercado da União permanecia um dos mais atractivos para os exportadores chineses Se os direitos *anti-dumping* fossem revogados, o mercado da União tornar-se-ia ainda mais atractivo, sendo provável que os volumes viessem a aumentar. Quanto ao crescimento previsto do consumo na China, a Comissão estudou os elementos entregues por esta parte, mas não os considerou suficientes para modificar as conclusões. Ainda que este crescimento seja previsível, nenhum elemento permite afirmar que seria de uma amplitude tal que acarretaria a redução significativa das exportações. Este argumento teve de ser rejeitado pelos motivos expostos.

E. **DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA DA UNIÃO**

1. PRODUÇÃO DA UNIÃO E REPRESENTATIVIDADE

(193) O pedido de reexame foi apresentado pela CEC em nome de produtores da União que representam mais de 25 % da produção da União do produto em causa durante o PIR.

(194) Uma parte interessada afirmou que vários membros da CEC, presumíveis apoiantes da denúncia, tinham começado a importar significativos volumes a partir dos países em causa. Alegou-se ainda que há muito tempo que deixara de existir produção «real» importante na União. Não se apresentou qualquer elemento de prova que fundamentasse essa alegação.

(195) Neste contexto, todas as informações disponíveis, incluindo as informações incluídas na denúncia, os dados recolhidos junto dos produtores da União e das associações nacionais antes e após o início do inquérito, bem como as estatísticas de produção gerais, foram utilizados para estabelecer a produção da União total e o grau de apoio ao inquérito. O inquérito estabeleceu que nenhum dos produtores da União autores da denúncia devia ser excluído da definição da produção da União porque, com base nas informações obtidas junto da CEC, verificou-se que nenhum deles estava coligado com os produtores-exportadores nos países em causa e que as suas importações provenientes destes países, a existirem, eram mínimas. Para cada empresa em causa estas importações constituíam, quanto muito, 25 % da sua produção na União.

(196) Como se explica nos considerandos 23 e seguintes, uma das empresas incluídas na amostra da indústria da União cessara a sua produção na União, no período considerado. Analisou-se se esta empresa devia ser excluída da definição da indústria da União. Contudo, o seu peso era mínimo tanto em termos de produção total como em relação ao resto da amostra ([1]). Assim, mesmo que esta empresa fosse excluída, não haveria modificação do quadro geral em termos de representatividade.

(197) Globalmente, o inquérito indicou que continua a existir uma importante produção de calçado de couro na União, que se encontra presente em vários Estados-Membros e emprega cerca de 262 000 pessoas. O sector de produção do calçado é constituído por cerca de 18 000 PME situadas principalmente em sete países europeus, com uma concentração em três grandes países produtores.

(198) O inquérito revelou, contudo, que duas empresas que pertencem ao mesmo grupo estavam coligadas com produtores-exportadores na RPC e que o grupo importava igualmente quantidades apreciáveis do produto em causa, incluindo junto dos exportadores coligados na RPC. Estas empresas foram, por isso, excluídas da definição da indústria da União na acepção do n.º 1 do artigo 4.º e do n.º 4 do artigo 5.º do regulamento de base.

(199) Com base no que precede, apurou-se que a produção total da indústria da União na acepção do n.º 1 do artigo 4.º e do n.º 4 do artigo 5.º do regulamento de base tinha sido de 366 milhões de pares durante o PIR.

(200) Considerando que os produtores da União que apoiam o pedido representavam mais de 25 % da produção total e na ausência de uma oposição igual ou superior a esta percentagem, concluiu-se que o pedido é apoiado por uma proporção importante da indústria da União na acepção do n.º 1 do artigo 4.º e do n.º 4 do artigo 5.º do regulamento de base.

2. EVOLUÇÃO DAS ESTRUTURAS DE PRODUÇÃO NA UNIÃO

(201) Os dados do presente caso incidem numa União alargada, contando 27 Estados-Membros, e já não sobre os 25 países examinados no processo inicial. A Roménia, que aderiu à União em 2007, é um grande produtor. No entanto, uma parte importante da sua produção consiste sobretudo na transformação de matérias-primas contra remuneração («trabalho por encomenda») por conta de outras empresas na União. O impacto da genuína produção romena sobre o quadro geral da produção da União e de outros factores é, portanto, limitado. Um impacto identicamente limitado pode ser atribuído à Bulgária. O alargamento não teve um efeito significativo neste sentido.

([1]) Dada a necessidade de proteger a identidade dos autores da denúncia, como indicado nos considerandos 40 e seguintes, não é possível divulgar um número exacto do peso relativo desta empresa, em relação ao resto da amostra, pois tal poderia revelar a identidade da empresa.

(202) O sector de calçado na União caracteriza-se por redes de micro (empregando menos de 10 pessoas) e pequenas empresas. As empresas com mais de 500 trabalhadores constituem uma excepção e 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 no que se refere à concorrência internacional e à recessão económica.

(203) Em comparação com a situação observada no inquérito inicial, as estruturas de produção modificaram-se em numerosos aspectos. Sob a pressão da concorrência internacional, numerosos produtores desapareceram: alguns cessaram totalmente a sua actividade e outros tornaram-se distribuidores da produção realizada em países asiáticos e países mais próximos (Bósnia, Croácia, Marrocos, Tunísia, Sérvia). Outros decidiram transferir certas partes do processo de fabrico no interior da União (Roménia, Hungria, Polónia).

(204) No âmbito de um processo que se destina a alterar o modelo de negócios, numerosos operadores agruparam as suas instalações de produção mediante integração em clusters estabelecidos graças a subcontratos flexíveis com outros produtores. Com este sistema, uma empresa líder fornece a concepção e as matérias-primas (que permanecem sua propriedade) e externaliza, na sua vizinhança geográfica, o fabrico (ou uma ou várias fases do fabrico, como a costura) para diversas microempresas especializadas, assegurando estas uma actividade sazonal regular com quantidades fixadas de comum acordo. No fim do processo, a empresa líder remunera os subcontratantes pelo serviço prestado.

(205) Uma parte do sector modificou igualmente o seu modelo de negócios caracterizado por uma maior qualidade da gama de produção incidindo sobre produtos de valor mais elevado. Alguns dos grandes produtores da União puderam, assim, encontrar novos mercados criando a sua própria marca. Alguns utilizam franquias de marca exclusiva, sempre que possível; outros conseguiram obter, em lojas independentes, secções reservadas para a sua marca.

(206) Numerosas empresas deste grupo também modificaram a sua estratégia de distribuição, favorecendo as vendas a retalhistas (ou mesmo a venda a retalho directa), e não as vendas a grossistas. Globalmente, estas mudanças mostram um sector onde coexistem diferentes modelos de negócios.

(207) As alterações descritas acima – a orientação para uma produção em clusters e para um segmento topo de gama, bem como a modificação da estratégia de distribuição – permitiram aumentar a flexibilidade e a eficácia através da integração dos recursos para beneficiar de economias de escala. Melhoraram igualmente a sua capacidade de obtenção dos meios financeiros necessários junto do sistema bancário.

(208) Estas evoluções mostram um sector onde coexistem diferentes modelos de negócios. Uma grande parte do sector encontra-se ainda numa fase muito precoce desta mudança e necessitaria de mais tempo para concluir o processo. As empresas do segundo grupo, que já alteraram o modelo de negócios, progrediram claramente durante o período considerado, mas não puderam, todavia, tirar pleno proveito da redução do número de produtores no mercado, como de outro modo seria de esperar.

F. **SITUAÇÃO DO MERCADO DA UNIÃO**

1. CONSUMO NO MERCADO DA UNIÃO

Quadro 3

Consumo no mercado da União

	2006	2007	PIR
Consumo (milhares de pares)	724 553	690 285	674 826
Indice: 2006=100	100	95	93

(209) O consumo aparente diminuiu 7 % durante o período considerado, ou seja, passou de 725 milhões de pares, em 2006, para 675 milhões de pares durante o PIR.

(210) A baixa do consumo deve ser vista juntamente com um aumento paralelo do consumo de outros tipos de calçado não incluídos na definição do produto em causa (por exemplo, matéria têxtil, borracha e plástico). A título de referência, o consumo de calçado de matéria têxtil, borracha e plástico aumentou 23 % durante o mesmo período. Este aspecto parece indicar uma certa substituição entre estas duas categorias de produtos, ligada igualmente às tendências da moda (penetração do calçado que associa matéria sintética e couro ou do calçado de matéria sintética que se assemelha ao couro). Considerando, contudo, que o aumento do consumo dos outros tipos de calçado é largamente superior (23 %) à descida do consumo do calçado de couro (7 %), a única conclusão possível é que o calçado de matéria têxtil ou outros materiais substituiu o calçado de couro apenas numa medida limitada. Além disso, os preços médios de importação do outro calçado representam apenas a metade dos preços do calçado de couro e esta diferença mostra claramente que, se os dois tipos fossem largamente permutáveis, o segmento do calçado de couro, bastante mais caro, teria sido obliterado. Pelo contrário, um estudo de mercado acessível ao público [1] sublinha que o calçado de couro conserva uma posição forte no mercado. Com efeito, parece que os consumidores compram hoje quase tanto calçado de couro como anteriormente, mas além disso compram bastante mais calçado de matérias têxteis e sintéticas.

[1] Estudo de mercado CBI «*The footwear market in the EU*». Abril de 2008.

2. IMPORTAÇÕES ACTUAIS PROVENIENTES DOS PAÍSES EM CAUSA

2.1. **Volume de importação e parte de mercado das importações em causa no PIR**

Quadro 4

Volume total das importações e valores dos países objecto do inquérito

	PII	2005	2006	2007 (*)	PIR (*)
RPC (milhares de pares)	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Indice 2006			100	78	79
Indice: PII=100	100	292	251	195	198
Partes de mercado	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Wietname (milhares de pares)	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Indice 2006			100	79	87
Indice: PII=100	100	98	77	61	67
Partes de mercado	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %

(*) A partir de Setembro de 2007, as importações de Macau, que evadiam as medidas *anti-dumping*, são incluídas nos dados da RPC. Estes volumes de importação correspondem a 3,7 milhões em 2007 e 6,4 milhões no PIR. Para fins da análise, as importações provenientes de Macau de Setembro de 2007 foram consideradas como importações chinesas. No entanto, mesmo sem estas importações, a avaliação não se teria alterado, tendo em conta os volumes e valores em causa.

(211) O total das importações chinesas passou de 157 para 125 milhões de pares durante o período considerado, ou seja, de 21,6 % para 18,5 % do mercado da União.

(212) No entanto, como demonstrado acima, quando da comparação com o PII, verificou-se um forte aumento das importações provenientes da China após o final do sistema de contingentes (1 de Janeiro de 2005), com base em preços de importação baixos. Os níveis de importação desceram após a instituição medidas e estabilizaram-se em 2007 e no PIR em mais de 120 milhões de pares, ou seja quase o dobro dos volumes de importação do PII.

(213) Além disso, convém sublinhar que um inquérito anti-evasão revelou que os produtos chineses objecto de *dumping* evitavam os direitos e comprometiam o efeito correctivo das medidas pela evasão às referidas medidas através de Macau, na acepção do artigo 13.º do regulamento de base. O que mostra que o mercado da União continuava a ser muito importante para os produtores-exportadores chineses.

(214) As importações vietnamitas passaram de 79 para 69 milhões de pares no período considerado. Não obstante esta baixa de mais de 13 % em relação ao PII, os níveis de importação continuam a ser elevados e as partes de mercado são mais ou menos estáveis, cerca de 10 %, durante o PIR.

(215) No seu conjunto, as importações provenientes da China e do Vietname representaram 237 milhões de pares em 2006,185 milhões de pares em 2007 e 194 milhões de pares no PIR. Se bem que se tenha registado uma diminuição em volume no período em causa, os níveis de importação ainda são mais elevados do que os níveis que levaram à instituição de medidas (166 milhões). A parte de mercado conjunta da China e do Vietname desceu de 32,7 % para 28,7 % no período, mas também neste caso, a parte de mercado do PIR é consideravelmente mais elevada do que a do PII, que era de 23 %.

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

(216) 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 da União.

(217) 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 PIR, o volume das importações provenientes da RPC e do Vietname representou, respectivamente, cerca de 18 % e 10 % do consumo da União.

(218) 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 da União 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 da União 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 10 % – 25 % entre 2006 e o PIR. Os preços de importação destes dois países são igualmente da mesma amplitude. Verificou-se também que esses preços provocavam uma subcotação dos preços da indústria da União num estádio de comercialização comparável.

(219) Atendendo ao que precede, conclui-se que estão cumpridas todas as condições de cumulação e que, portanto, o efeito das importações objecto de *dumping* originárias dos países em causa deverá ser avaliado conjuntamente para efeitos da análise do prejuízo.

2.3. **Evolução e comportamento dos preços das importações do produto em causa**

Quadro 5

Ewolução dos preços praticados pelos países objecto do inquérito

	2006	2007	PIR
RPC EUR/par	8,4	8,4	8,5
Índice: 2006=100	100	99	103
Wietname EUR/par	10,2	9,7	9,5
Índice: 2006=100	100	96	94

Fonte: Eurostat

(220) Os preços médios das importações chinesas no período considerado permaneceram bastante estáveis, cerca de 8,4 EUR por par. Trata-se de um valor aproximadamente 20 % mais elevado do que o nível de preços do PII (7,2 EUR). Os preços médios das importações vietnamitas diminuíram durante o período considerado e, no PIR, aproximam-se do nível de 9,2 EUR, que se verificava no PII. A avaliação das tendências dos preços médios, todavia, não tem em consideração as alterações na gama de produtos que possam ter ocorrido no período considerado.

2.4. **Subcotação**

(221) A abordagem para calcular a subcotação dos preços segue a do inquérito inicial. Os preços de importação, incluindo os direitos *anti-dumping*, dos produtores-exportadores incluídos na amostra foram comparados com os preços da indústria da União, com base nas médias ponderadas dos tipos do produto comparáveis durante o PIR. Os preços da indústria da União foram ajustados para o estádio à saída da fábrica e comparados com os preços de importação CIF-fronteira da União, acrescidos dos direitos *anti-dumping* e aduaneiros. Procedeu-se a esta comparação de preços para transacções efectuadas no mesmo estádio de comercialização, 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 União, tais como o *design*, a selecção de matérias-primas, etc., que de outro modo não seriam tidos em conta no preço de importação. Estes ajustamentos foram justificados pois o calçado importado é produzido por encomenda com base nas especificações (matéria prima, design) dadas pelos próprios importadores.

(222) 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 da União, são as seguintes:

Quadro 6

Margens de subcotação

País	Subcotação dos preços
RPC	31,9 %
Golden Step (RPC)	37,1 %
Vietname	38,9 %

3. IMPORTAÇÕES PROVENIENTES DE PAÍSES TERCEIROS

3.1. **Parte de mercado do volume das importações e preços no PIR**

Quadro 7

Volume das importações provenientes de países terceiros

Volume	2006	2007	PIR
Índia (milhões de pares)	50	55	56
Índice: 2006 = 100	100	111	112
Parte de mercado	7 %	8 %	8 %
Indonésia (milhões pares)	20	29	31
Índice: 2006 = 100	100	144	158
Parte de mercado	3 %	4 %	5 %
Brasil (milhões pares)	21	22	21
Índice: 2006 = 100	100	102	98

Volume	2006	2007	PIR
Parte de mercado	3 %	3 %	3 %
Tailândia (milhões de pares)	11	12	12
Índice: 2006 = 100	100	108	107
Parte de mercado	2 %	2 %	2 %
Tunísia (milhões de pares)	10	12	12
Índice: 2006 = 100	100	124	130
Parte de mercado	1 %	2 %	2 %
Marrocos (milhões de pares)	10	10	10
Índice: 2006 = 100	100	99	98
Parte de mercado	1 %	1 %	1 %
Outros (milhões de pares)	63	67	59
Índice: 2006 = 100	100	107	93
Parte de mercado	9 %	10 %	9 %
Total (milhões de pares)	185	207	201
Índice: 2006 = 100	100	112	109
Parte de mercado	26 %	30 %	30 %

Quadro 8

Valores das importações provenientes de países terceiros

Valores	2006	2007	PIR
Índia EUR /par	11,34	11,67	11,98
Índice: 2006 = 100	100	103	106
Indonésia EUR /par	9,98	10,06	9,67
Índice: 2006 = 100	100	101	97
Brasil EUR /par	15,8	15,78	16,83
Índice: 2006 = 100	100	100	107
Tailândia EUR /par	12,56	13,54	13,55
Índice: 2006 = 100	100	108	108
Tunísia EUR /par	12,76	13,2	13,39
Índice: 2006 = 100	100	103	105
Marrocos EUR /par	14,6	15,05	14,98
Índice: 2006 = 100	100	103	103
Outros EUR /par	14,64	14,25	15,26
Índice: 2006 = 100	100	97	104
Total EUR /par	13,16	13,07	13,40
Índice: 2006 = 100	100	99	102

(223) Como se pode verificar, o total das importações provenientes de países terceiros aumentou em termos absolutos no período considerado. As importações globais passaram de 185 milhões de pares em 2006 para 201 de pares milhões no PIR e em termos de parte de mercado aumentaram, tendo passado de 26 % para 30 % no PIR.

(224) Os preços praticados pelos países terceiros, todavia, eram em média 34 % mais elevados do que os preços chineses e 28 % mais elevados do que os preços vietnamitas.

G. **SITUAÇÃO ECONÓMICA DA INDÚSTRIA DA UNIÃO**

1. OBSERVAÇÕES PRELIMINARES

(225) Em conformidade com o n.º 5 do artigo 3.º do regulamento de base, a Comissão analisou todos os índices e factores económicos que têm uma incidência na situação da indústria da União.

(226) Como acima se explicou, dada a especificidade do sector e o grande número de produtores da União autores da denúncia, foi necessário aplicar as disposições em matéria de amostragem. Para efeitos da análise do prejuízo, os indicadores respectivos foram estabelecidos aos dois níveis seguintes:

— Os elementos macroeconómicos (capacidade de produção, volume de vendas, parte de mercado, emprego, produtividade, crescimento, amplitude da margem de *dumping* e recuperação dos efeitos de anteriores práticas de *dumping*) foram avaliados ao nível do conjunto da produção da União, com base nos dados recolhidos junto das associações nacionais de produtores da União e junto de empresas individuais. Sempre que possível, estes dados foram comparados com as informações gerais disponibilizadas pelas estatísticas oficiais pertinentes,

— Os elementos microeconómicos (existências, preços de venda, *cash flow*, rendibilidade, retorno dos investimentos, capacidade de obtenção de capitais, investimentos e salários) foram analisados ao nível das diversas empresas, ou seja, ao nível dos produtores da União incluídos na amostra.

2. INDICADORES MACROECONÓMICOS

2.1. **Produção, capacidade de produção e utilização das capacidades**

Quadro 9

Produção, capacidade de produção e utilização das capacidades

	2006	2007	PIR
Produção (milhares de pares)	390 314	383 692	365 638
Índice: 2006=100	100	98	94
Capacidade (milhares de pares)	551 844	571 663	564 091
Índice: 2006=100	100	104	102
Utilização das capacidades	71 %	68 %	66 %
Índice: 2006=100	100	95	92

Fonte: Dados relativos à UE-27: Prodcom, confirmados pelos dados obtidos junto de produtores individuais e associações de produtores. Nota: Como se expende no considerando 23, o inquérito revelou que, durante o período considerado, a produção dos produtores da União incluídos na amostra era 18 % – 21 % inferior à que tinha sido indicada inicialmente, devido à situação de um produtor em especial. Com base nas informações que figuram no dossier, nada indicava que os resultados obtidos para este produtor seriam aplicáveis ao conjunto do sector. No entanto, foi analisada a possibilidade de que os resultados de uma produção mais baixa fossem válidos para o conjunto da produção da União. Para verificar o impacto desta alteração, se aplicada ao conjunto da produção da União, procedeu-se a uma verificação partindo da hipótese de uma diminuição de 20 % da produção da União total ao longo do período considerado. Note-se que a diferença entre o volume de produção da amostra determinado pelo inquérito e o indicado inicialmente permaneceu estável ao longo de todo o período considerado, com pequenas alterações. Verificou-se que as tendências gerais dos factores de prejuízo pertinentes para este exercício (parte de mercado, produtividade, etc.) não seriam afectadas.

(227) A produção diminuiu 6 % durante o período considerado, o que reflecte em grande parte a baixa de consumo de calçado de couro constatada neste mesmo período.

(228) Algumas partes interessadas representando importadores e retalhistas afirmaram, sem apresentar elementos de prova, que a diminuição da produção na União teria de ser vista como um sinal positivo e não como a prova de que a indústria da União continuou a sofrer prejuízo durante o período em causa. Segundo essas partes, a diminuição da produção é a consequência de um processo consciente de racionalização da indústria da União, segundo o qual o segmento inferior foi abandonado a favor do segmento médio/superior, no qual a indústria da União sempre foi competitiva.

(229) A esse respeito, convém, contudo, sublinhar que, como já estabelecido no inquérito inicial, numerosos produtores da União desapareceram porque não puderam enfrentar a concorrência das importações objecto de *dumping* — não necessariamente devido a falta de competitividade inerente ou estrutural. Assim, o argumento de que se deve considerar a diminuição da produção da União como sinal positivo é rejeitado.

(230) Uma parte interessada defendeu que o facto de a utilização das capacidades da indústria da União ter permanecido estável prova que não ocorreu qualquer prejuízo.

(231) Como já estabelecido no inquérito inicial, as capacidades reais deste sector dependem fortemente do número de trabalhadores disponível e não da capacidade técnica das máquinas da linha de produção. Por esta razão, a melhor maneira de medir a capacidade consiste em avaliar o nível de emprego, como consta da secção 2.3. Em qualquer caso, contrariamente ao que pretendem as partes, o inquérito demonstrou que a utilização das capacidades, quando avaliada do ponto de vista da capacidade técnica, passou de 71 % para 66 % durante o período considerado; portanto, o argumento segundo o qual a estabilidade da taxa de utilização seria um sinal de ausência de prejuízo não pode ser aceite.

2.2. **Volume de vendas e parte de mercado**

Quadro 10

Volume de vendas e parte de mercado

	2006	2007	PIR
Vendas (milhares de pares)	302 784	298 116	279 865
Índice: 2006=100	100	98	92
Partes de mercado	41,8 %	43,2 %	41,5 %
Índice: 2006=100	100	103	99

(232) As vendas da indústria da União desceram 8 %, em termos absolutos, durante o período considerado. No entanto, já que, durante este mesmo período, se registou uma baixa de 7 % do consumo, a indústria da União conseguiu, mesmo assim, manter a sua parte de mercado a uma taxa estável. Em comparação com a situação no inquérito inicial, período em que se registou uma baixa de 33 % das vendas, verifica-se claramente que foi a instituição das medidas que pôs cobro à queda vertiginosa das vendas e das partes de mercado.

(233) Uma parte interessada alegou que não existia prejuízo dado que a indústria da União tinha aumentado a sua parte de mercado no período considerado. O inquérito, contudo, revelou que a parte de mercado da indústria da União registara modificações muito ligeiras no período considerado. Além disso, como se explica na secção E.2, teria podido esperar-se que a racionalização da produção e da mudança de modelo de negócios tivesse permitido às empresas restantes aumentar sensivelmente a sua presença no mercado. O facto de as vendas dos produtores da União permanecerem a um nível constante indica que a pressão causada pelas importações objecto de *dumping* continua a ser um problema.

(234) Algumas partes interessadas alegaram que o facto de a indústria da União não ter aumentado a sua parte de mercado desde a introdução dos direitos prova que não estava em condições de beneficiar destes direitos e que os produtos importados não são, de qualquer modo, substituíveis pelo produto fabricado na União.

(235) Convém, uma vez mais, sublinhar que a parte de mercado é apenas um indicador entre os examinados e que, como se explica mais adiante para os outros factores, o inquérito mostrou que existe uma concorrência importante entre os produtos fabricados na União e o produto importado dos países em causa. Se é verdade que os produtores da União não estiveram em condições de aumentar sensivelmente a sua parte de mercado, também é certo que a queda acentuada das vendas constatada no inquérito inicial parou e as medidas permitiram aos produtores da União estabilizar as vendas e a parte de mercado. A pressão de preços gerada, em grande parte, pelas importações objecto de *dumping*, parece ter impedido mais aumentos da parte de mercado, como se explica nos considerandos 261-262.

(236) Outras partes interessadas defenderam que a indústria da União registou uma nítida melhoria dos seus resultados de exportação e que, portanto, a questão do prejuízo deixara de ser pertinente.

(237) Como se pode verificar no quadro seguinte, o inquérito revelou, todavia, que, contrariamente a esta alegação, os resultados de exportação da indústria da União no período considerado apresentaram uma ligeira baixa e não um aumento.

(238) Em qualquer caso, convém notar que as exportações representam apenas 25 % das vendas dos produtores da União. Os resultados a nível da União permanecem, por conseguinte, o factor de longe mais importante que permite apreciar a situação financeira dos produtores da União. O inquérito não demonstrou que o aumento das exportações provocaria uma queda das vendas na União.

(239) Tendo em conta o que precede, não se pode aceitar o argumento de que os melhores resultados de exportação teriam eliminado o prejuízo sofrido pela indústria da União.

Quadro 11

Exportações pelos produtores da União

	2006	2007	PIR
Exportações pelos produtores da União (milhares de pares)	91 395	89 845	89 739
Índice: 2006=100	100	98	98

Fonte: Comext.

2.3. **Emprego**

Quadro 12

Emprego

	2006	2007	PIR
Emprego total (milhares)	267	264	262
Índice: 2006=100	100	99	98

(240) Os produtores da União empregavam cerca de 260 000 pessoas directamente associadas à produção do produto em causa, no PIR.

(241) Uma parte interessada alegou que a estabilidade dos níveis de emprego na indústria da União significa que já não existe prejuízo.

(242) A esse respeito, recorde-se que a avaliação do prejuízo deve basear-se numa análise de todos os indicadores pertinentes e não apenas num factor considerado separadamente. O inquérito demonstrou, aliás, que o emprego da indústria da União registou uma ligeira baixa (– 2,0 %). O facto de uma grande parte da indústria da União ter passado a um sistema de produção em *clusters* permitiu provavelmente que os níveis de emprego não continuassem a descer e que as empresas de produção conservassem um importante *know how*.

(243) Uma outra parte interessada declarou que uma das principais fontes dos problemas encontrados pela indústria da União era, não a concorrência por parte das importações provenientes dos países em causa, mas sim a penúria de mão-de-obra disponível na União.

(244) Como não foi apresentado qualquer elemento de prova sustentando esta alegação e como os resultados do inquérito não sugeriam que a disponibilidade de mão-de-obra constituísse um problema de monta para os produtores da União, este argumento não pode ser aceite.

2.4. **Produtividade**

Quadro 13

Produtividade

	2006	2007	PIR
Produtividade	1 461	1 453	1 391
Índice: 2006=100	100	99	95

(245) No presente reexame, a produtividade média no período considerado foi avaliada com base no emprego total, incluindo o conjunto da mão-de-obra de todas as instalações de produção num sistema de *cluster*. A produtividade diminuiu moderadamente durante o período. Como indicado na secção E.2, a produtividade está ligada à estrutura geral e aos tipos de calçado fabricados pelas empresas, podendo variar consideravelmente consoante os países e as empresas. Esta queda não pode, portanto, ser considerada como significativa.

2.5. **Crescimento**

(246) Entre 2006 e o PIR, a parte de mercado da indústria da União permaneceu estável, mas, como o consumo diminuiu, os produtores da União continuaram, apesar de tudo, a registar perdas de vendas em termos absolutos.

2.6. **Amplitude da margem de *dumping***

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

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

(248) Foram instituídas em Outubro de 2006, medidas *anti-dumping* sobre as importações de determinado calçado com parte superior de couro natural originário da RPC e do Vietname. Durante este período, como se explica em seguida, apenas se observou uma recuperação parcial da situação dos produtores da União.

3. INDICADORES MICROECONÓMICOS

3.1. **Existências**

Quadro 14

Existências

	2006	2007	PIR
Milhares de pares	163	120	198
Índice: 2006=100	100	73	121

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

(249) As existências continuaram a ser negligenciáveis, cerca de 2 % da produção. Recorde-se que não se deverá sobrestimar a importância deste indicador, porque a produção deste tipo de produto faz-se por encomenda e as existências, em determinado momento, reflectem a mercadoria vendida mas ainda não entregue.

3.2. **Preços de venda**

Quadro 15

Preço de venda

	2006	2007	PIR
EUR/par	26,6	29,5	34,6
Índice: 2006=100	100	111	130

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

(250) Os preços de venda aumentaram 30 % durante o período. Este aumento é o resultado de dois factores principais: por um lado, a evolução do modelo de negócios referido acima; por outro, o aumento dos custos, que se pode atribuir, principalmente às matérias-primas.

3.3. ***Cash flow*, rendibilidade e retorno dos investimentos**

Quadro 16

***Cash flow* – rendibilidade – retorno dos investimentos**

	2006	2007	PIR
Cash flow (milhares de EUR)	7 720	13 101	13 337
Índice: 2006=100	100	170	173
% de lucro relativamente ao volume de negócios líquido	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Índice: 2006=100	100	261	231
Retorno dos investimentos	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Índice: 2006=100	100	240	217

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

(251) Os níveis de lucro da indústria da União melhoraram no período considerado, passando de 1,3 % em 2006 para 3 % no PIR. A melhoria dos lucros influenciou a evolução do *cash flow* e do retorno dos investimentos. O que, todavia, deve ser visto à luz da significativa deterioração e baixos níveis de investimento no inquérito inicial.

(252) Algumas partes interessadas alegaram que os lucros da indústria da União tinham registado uma nítida melhoria e que, de facto, eram bastante superiores ao objectivo de 6 % estabelecido no inquérito inicial. Por conseguinte, afirmaram que a questão do prejuízo deixara de ser relevante, independentemente do estado dos outros indicadores de prejuízo.

(253) A esse respeito, note-se que, se é verdade que os níveis de rendibilidade melhoraram, o inquérito revelou que a indústria da União não esteve em condições de atingir o objectivo de 6 % estabelecido no inquérito inicial. Ter-se-ia esperado um aumento mais vincado dos níveis de lucro, tanto mais se atentarmos nos esforços realizados por uma grande parte da indústria no sentido de passar para um novo modelo de negócios. Esta situação prova que a indústria continua numa situação precária do ponto de vista da rendibilidade. O argumento de que os níveis de lucro indicariam que a indústria da União já não sofre prejuízo tem, por conseguinte, de ser rejeitado.

3.4. **Capacidade de obtenção de capitais**

(254) O inquérito mostrou que as PME, que constituem o essencial do sector, não estão em condições, devido à sua situação financeira ainda precária, de fornecer garantias bancárias suficientes, tendo, portanto, dificuldades em obter capitais.

3.5. **Investimentos**

Quadro 17

Investimento

	2006	2007	PIR
(milhares de EUR)	9 019	13 777	20 979
Índice: 2006=100	100	153	233

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

(255) Embora os investimentos tenham, de facto, registado um aumento no período considerado, em termos absolutos ainda representavam apenas 6 % do volume de negócios durante o PIR. Este aumento é influenciado por investimentos excepcionais realizados em edifícios por um dos produtores da União incluídos na amostra. De outro modo, o nível de investimento teria sido pouco elevado e estável durante o período de referência. Mais uma vez, esta situação deve ser vista à luz da significativa deterioração e baixos níveis de investimento no inquérito inicial.

3.6. **Salários**

Quadro 18

Salários

	2006	2007	PIR
Massa salarial (milhares de EUR)	21 305	23 186	23 855
Índice: 2006=100	100	109	112
Salários médios por pessoa (EUR)	21 826	21 418	21 897
Índice: 2006=100	100	98	100

Fonte: respostas ao questionário (verificadas).

(256) Os salários médios permaneceram estáveis ao longo do período considerado, o que significa que os salários reais diminuem e não seguem a evolução normal dos salários, o que demonstra o nível de pressão a que estão sujeito os produtores da União.

4. CONCLUSÃO SOBRE O PREJUÍZO

(257) Como se viu atrás, nem todos os factores indicados no regulamento de base tinham tido influência directa na situação em que se encontra a indústria da União 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 vista técnico e depende essencialmente do número de trabalhadores contratados pelos produtores.

(258) A análise dos macro-indicadores com uma influência mais directa sobre a situação da indústria da União mostra que a produção da União e o volume de vendas diminuíram aproximadamente ao mesmo ritmo que o consumo da União, no período considerado. As vendas, a parte de mercado e a taxa de emprego dos produtores da União permaneceram, por conseguinte, estáveis. A produtividade sofreu uma descida, mas moderada. Em geral, ainda que se pudesse esperar que a transição para um novo modelo de negócios pudesse ter aumentado as vendas e a produção dos produtores da União restantes, é igualmente claro que a acentuada queda económica que o sector sofreu antes da instituição das medidas cessou desde que estas foram instituídas. Assim, foi possível que uma grande parte da indústria da União alterasse o modelo de negócios, na medida em que racionalizou os processos de produção através da formação de *clusters* especializados, optando pelo segmento do produto de qualidade superior e passando da distribuição aos grossistas para o fornecimento directo aos retalhistas.

(259) Uma análise dos micro-indicadores pertinentes confirma igualmente a recuperação parcial da indústria da União, que se traduziu num aumento dos preços de venda, do *cash flow* e dos lucros. Contudo, a indústria ainda não conseguiu recuperar um nível normal em termos de lucros e de investimentos e ainda tem problemas em obter capitais e desenvolver a massa salarial, o que prova que a situação continua a ser precária e que o prejuízo não foi inteiramente eliminado.

(260) Na globalidade, o inquérito revelou que a indústria da União continua a sofrer um prejuízo importante.

5. IMPACTO DAS IMPORTAÇÕES OBJECTO DE *DUMPING* PROVENIENTES DOS PAÍSES EM CAUSA E IMPACTO DE OUTROS FACTORES

5.1. **Impacto das importações de produtos objecto de *dumping* provenientes dos países em causa**

(261) Embora no período considerado se tenha verificado uma diminuição dos volumes de importações provenientes dos países em causa, os volumes no PIR ultrapassam de longe os registados no inquérito inicial. No caso da China, os níveis são praticamente o dobro dos volumes registados no PII e, embora os volumes de importações provenientes do Vietname tenham diminuído neste mesmo período, a sua presença no mercado continua a ser significativa, com uma parte de mercado de cerca de 10 %.

(262) Uma análise dos preços das importações provenientes dos países em causa no período considerado mostra que os preços das importações chinesas permaneceram estáveis enquanto os preços vietnamitas diminuíram. Comparados com os preços praticados no PII, os preços chineses aumentaram cerca de 20 %, mas os preços vietnamitas estão próximos dos verificados no PII. Não obstante diferenças nas considerações relativas a gamas de produtos e ao estádio de comercialização, é claro que os preços médios de importação de 8,6 EUR para a RPC e 9,51 EUR para o Vietname continuam a suscitar uma viva apreensão entre os produtores da União, cujos preços médios de venda se situam bem acima de 30 EUR. Esta situação torna-se ainda mais evidente quando se observam os níveis de subcotação, que registaram um aumento drástico em relação ao PII. No que diz respeito à China, os níveis de subcotação passaram de 13,5 % para 31,9 % neste período e, no que toca ao Vietname, passaram de 15,9 % para 38,9 %.

5.2. **Conclusão sobre o impacto das importações de produtos objecto de *dumping* provenientes dos países em causa**

(263) Tendo em conta o que precede, há que concluir que as importações provenientes dos países em causa, tanto em termos de volume como de preços, continuam a ter uma incidência negativa nos resultados dos produtores da União.

5.3. **Impacto de outros factores**

(264) A Comissão procedeu a uma análise profunda para determinar se outros factores conhecidos, além das importações objecto de *dumping*, podiam ter influenciado o facto de os produtores da União continuarem a sofrer prejuízo, para se assegurar de que o prejuízo eventualmente causado por qualquer destes factores não era atribuído às importações objecto de *dumping*.

5.3.1. *Falta de concorrência entre o calçado fabricado na União e o importado dos países em causa*

(265) Algumas partes interessadas alegaram que não há nexo de causalidade entre as importações provenientes dos países em causa e os resultados da indústria da União. Defenderam que não existe qualquer possibilidade de substituição entre o produto similar fabricado na União

e produto em causa. Segundo essas partes, não há qualquer concorrência entre o calçado de couro produzido na União e o importado da China e do Vietname, porque o primeiro tem tendência a situar-se no segmento de gama média/topo de gama, enquanto o último se destina principalmente ao segmento da gama média/inferior. O facto de a indústria da União não estar em condições de recuperar a sua parte de mercado na sequência da instituição das medidas foi apresentado como um elemento de prova nesse sentido. A melhoria geral em relação aos outros indicadores de prejuízo, em contrapartida, dever-se-ia à mudança de modelo de negócios operada pela indústria da União, que reduziu a sua produção e se orientou para uma produção de mais forte valor acrescentado, mitigando o prejuízo anteriormente sofrido por parte da indústria da União. As dificuldades encontradas pelo outro grupo de produtores da União seriam atribuíveis à incapacidade de se adaptar e não às importações objecto de *dumping* provenientes dos países em causa.

(266) O inquérito mostrou que, embora uma parte da indústria da União também optasse pela gama de qualidade superior, ocupa ainda certas partes da gama de qualidade inferior e grandes partes da gama de qualidade média. As importações objecto de *dumping* abrangem não apenas o segmento da gama inferior, mas também a gama média, e em determinados casos, até mesmo o topo de gama. Por outras palavras, existe efectivamente uma concorrência importante entre o calçado fabricado na União e o calçado importado dos países em causa.

(267) Foram igualmente feitas alegações de que não existiria concorrência entre os produtores da União e os exportadores em causa, porque os produtores da União concentram-se em produtos de nicho e não fornecem todas as gamas de calçado especializado, tais como calçado para passeio, para o bowling e calçado ortopédico. Neste contexto, convém, contudo, notar que esse calçado especializado constitui apenas uma parte ínfima do produto em causa, pelo que não pode ter uma incidência significativa. De qualquer modo, o inquérito mostrou que, pelo contrário, esse calçado especializado é fabricado na União, embora em quantidades limitadas, e está em concorrência directa com o calçado especializado importado. Como acima se explicou, há actualmente um aumento da concorrência entre muito desse tipo de calçado especializado e o calçado clássico tradicionalmente fabricado pela indústria da União.

(268) O inquérito, na sua comparação (por idade e sexo) da produção da União e das importações provenientes dos países em causa, mostrou que existe, na União, uma produção importante de calçado para homem, senhora e criança. A produção concentrar-se-ia no calçado para senhora, que representa cerca de 55 % da produção, enquanto o calçado para homem e para criança corresponderia, respectivamente, a 35 % e 10 %. Se se analisar esta repartição por idade e por sexo em relação ao calçado importado dos países em causa, verifica-se que os números são diferentes, sendo o mercado privilegiado o do calçado para criança, que representa cerca de 25 % da produção. Não obstante estas variações, é claro que estas três categorias de calçado são vendidas no mercado da União em quantidades importantes pela indústria da União, bem como pelos exportadores.

5.3.2. *Falta de eficácia dos produtores da União, deficiências estruturais e impacto da globalização*

(269) Uma parte, representando os interesses dos consumidores, sustentou que o alegado *dumping* não teve qualquer impacto na situação da indústria da União, mas que apenas a globalização e a deslocalização para países de menor custo, (e não as práticas comerciais desleais), causaram a perda de postos de trabalho e o encerramento de fábricas na União.

(270) Várias outras partes interessadas invocaram igualmente a incapacidade da indústria da União de tirar partido das medidas e o efeito da mudança de modelo de negócios entre os produtores da União como fundamentação do argumento de que não há nexo de causalidade entre as importações e os resultados da indústria da União.

(271) Segundo estas alegações, a indústria da União seria, pela sua estrutura, incapaz de competir no mercado de produção em massa, principalmente devido à falta de mão-de-obra necessária e respectivo custo. Por conseguinte, uma parte importante da indústria da União adoptou um novo modelo de negócios e investiu na inovação e melhoria dos produtos, a fim de passar do segmento da gama média/baixa para o segmento médio/topo de gama e para o segmento dos produtos de luxo. Estas empresas que se concentraram em produtos de nichos de valor acrescentado mais elevado apresentam igualmente bons resultados. Em contrapartida, as empresas que não souberam adaptar-se à globalização continuam a registar maus resultados. Segundo a lógica deste argumento, a situação dos produtores da União deveria ser considerada como a consequência da sua estratégia de negócios, sem nexo de causalidade com as importações provenientes dos países em causa.

(272) Como se viu nas secções E.2 e G.4, o inquérito revelou efectivamente uma imagem heterogénea da indústria da União. Partes da indústria produzem calçado sem marca em segmentos da gama média/inferior e vendem-no através de grossistas e não directamente a retalhistas. Isto não quer dizer que essas empresas sejam ineficientes por natureza. O que o inquérito permitiu apurar sem dúvida é que, independentemente da posição concorrencial, as suas dificuldades devem-se sobretudo às importações objecto de *dumping*. Em consequência, vêem-se confrontados com grandes dificuldades financeiras e a sua situação deteriorou-se gravemente durante o período considerado. Muitas destas empresas estão a tentar reorientar-se para a gama média/topo de gama e esforçam-se por modificar os seus canais de distribuição, mas a pressão actualmente exercida pelas importações objecto de *dumping* dificulta-lhes extremamente a tarefa.

(273) Apesar das melhorias notáveis decorrentes da sua adaptação a um novo modelo de negócios, estas empresas não atingem a taxa de lucro de 6 % fixada como objectivo no inquérito inicial, o que mostra que também este grupo é afectado pela pressão geral no sentido da baixa que afecta todos os segmentos e resulta das importações objecto de *dumping*. É provável que este grupo tivesse podido recuperar plenamente se não tivesse sofrido a pressão no sentido da baixa exercida sobre os preços e causada pelas importações contínuas (e mesmo crescentes) de calçado de couro, importações estas objecto de *dumping*.

(274) O facto de mesmo as empresas que adoptaram um novo modelo de negócios ainda serem afectadas pelo *dumping* prejudicial, apesar da sua grande eficácia em termos de agrupamento de recursos e especialização, sugere que a falta de eficácia e os problemas estruturais da indústria não quebram o nexo de causalidade entre o *dumping* e o prejuízo sofrido.

5.3.3. *Impacto das importações provenientes de países terceiros*

(275) Várias partes interessadas assinalaram que a crescente indústria do calçado em outros países terceiros aumentou extraordinariamente as suas exportações para a União. Argumentaram que as importações provenientes de países terceiros tiveram um impacto importante na situação da indústria da União durante o período considerado e que constituiriam um factor igualmente importante para fins da determinação da probabilidade de continuação ou reincidência do prejuízo se as medidas viessem a ser interrompidas. Segundo estas partes, a revogação das medidas afectaria o equilíbrio entre importações provenientes dos países em causa e importações provenientes de outros países, dado que existe substituição entre estas fontes. A revogação das medidas não teria, deste modo, qualquer efeito sobre a indústria da União.

(276) O inquérito mostrou, a esse respeito, que as importações de baixos preços provenientes de outros países terceiros como a Índia e a Indonésia são importantes e vão aumentar. O sector do calçado encontra-se, em larga medida, organizado em grupos internacionais com diferentes bases de produção repartidas por diferentes países. Esta situação permite um certo grau de flexibilidade para transferir a produção assim que se estabelece uma base de produção num outro país. O inquérito mostrou que o estabelecimento num novo país pode fazer-se num período de um a dois anos.

(277) Em termos de parte de mercado, as partes de mercados perdidas pela China e o Vietname foram retomadas por outros países exportadores, nomeadamente a Índia e a Indonésia. Os preços das importações provenientes destes dois últimos países não têm, contudo, um efeito comparável ao dos preços das importações provenientes da China e do Vietname. Ainda que não se tenham em conta as diferenças de gamas de produtos, a diferença de preços é particularmente acentuada no caso da Índia, onde o preço médio de exportação é 25,8 % mais elevado do que o preço médio de exportação do calçado importado do Vietname e 40,3 % mais elevado do que o preço médio de exportação do calçado importado da China. Logo, o seu efeito sobre a indústria da União é bastante menos pronunciado. O preço médio de exportação do calçado importado da Indonésia é 13,2 % mais elevado do que o preço médio de exportação do calçado importado da China e comparável ao preço médio de exportação do calçado importado do Vietname. Todavia, os volumes das importações indonésias têm apesar de tudo um impacto relativo limitado. Tendo em conta o que precede, os volumes relativos e os preços mais elevados das importações provenientes de outros países asiáticos não permitem concluir que o seu efeito seria suficiente para quebrar o nexo de causalidade entre o prejuízo sofrido pela indústria da União e os importantes volumes de importações objecto de *dumping* provenientes da China e do Vietname.

5.3.4. *Impacto das mudanças a nível do consumo, das preferências dos consumidores e da estrutura do sector retalhista na União*

(278) Alegou-se também que os maus resultados da indústria da União não deveriam ser atribuídos às importações provenientes dos países em causa, mas sim à diminuição do consumo na União. Esta baixa de consumo estaria alegadamente ligada a mudanças a nível das tendências da moda, que abandonou o calçado clássico por um modelo mais desportivo. Por conseguinte, o consumidor mudou as suas preferências para um segmento de preços mais baixos, geralmente representado pelas importações provenientes de países terceiros.

(279) Neste contexto, o inquérito mostrou que houve uma diminuição do consumo do produto em causa. No entanto, se existisse a capacidade de substituição plena entre o calçado de couro e o calçado de outras matérias, esta diminuição teria sido bem mais marcada. A diminuição do consumo e as mudanças nas preferências dos consumidores não pareceriam, por conseguinte, constituir um factor susceptível de quebrar o nexo de causalidade.

(280) O inquérito mostrou igualmente que a venda a retalho de calçado se diversificou, já não se limitando às tradicionais lojas de calçado, mas ocorrendo em diversos novos pontos de venda, nomeadamente grandes lojas, lojas de vestuário, bem como super/hipermercados, que representam uma parte muito importante das vendas, podendo ultrapassar 40 %.

(281) Alegou-se igualmente que este cenário altamente competitivo exerce uma pressão no sentido da baixa sobre os preços, que teve um impacto mais marcado na indústria da União do que as importações objecto de *dumping*. Embora não se possa excluir a possibilidade que a pressão exercida pelo sector retalhista pôde ser um factor susceptível de ter tido impacto sobre a indústria da União, há que ter em mente que esta estrutura também depende de empresas que possam fornecer produtos a preços de tal modo baixos. Os volumes importantes de produtos objecto de *dumping* foram muito certamente um factor determinante para alimentar e manter esta pressão exercida sobre os preços. Além disso, o facto de os produtores da União terem conseguido aumentar os preços indicaria igualmente que o impacto das mudanças na estrutura da venda a retalho não seria de

molde a quebrar o nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações objecto de *dumping*.

5.3.5. *Impacto dos resultados de exportação dos produtores da União*

(282) Os maus resultados de exportação da indústria da União, ligados ao primado do euro sobre o dólar americano, foram apresentados igualmente como uma causa do prejuízo sofrido pela indústria da União, pelo que conviria distingui-los, como tal, dos efeitos das importações provenientes dos países em causa.

(283) No entanto, uma comparação dos preços no mercado interno com os preços de exportação praticados pelos produtores da União daria antes que pensar que estes últimos aumentaram cerca de 12 % durante o período considerado e que durante o PIR, eram cerca de 20 % mais elevados do que os preços no mercado interno. Os volumes de exportações permaneceram estáveis e absorvem cerca de 25 % da produção. Já que o inquérito mostrou que os resultados de exportação dos produtores da União registaram apenas uma ligeira diminuição, o argumento de que esses resultados seriam a causa do prejuízo sofrido pela União não pode ser aceite.

5.4. **Conclusão sobre o impacto de outros factores**

(284) Como acima se expende, várias partes interessadas afirmaram que outros factores além das importações objecto de *dumping* foram a principal causa do prejuízo sofrido pela indústria da União.

(285) Os outros factores relevantes foram identificados e analisados com cuidado. No entanto, os factos mostram que nenhum destes outros factores conhecidos, analisados separadamente ou em conjunto, são de molde a quebrar o nexo de causalidade entre as importações objecto de *dumping* e o prejuízo sofrido pelos produtores da União.

H. **PROBABILIDADE DE CONTINUAÇÃO DO PREJUÍZO**

1. IMPACTO DO VOLUME PROJECTADO E DOS EFEITOS DOS PREÇOS NA SITUAÇÃO DA INDÚSTRIA DA UNIÃO, EM CASO DE REVOGAÇÃO DAS MEDIDAS

(286) Em conformidade com o n.º 2 do artigo 11.º do regulamento de base, as importações dos países actualmente objecto de reexame foram avaliadas a fim de se estabelecer se existia uma probabilidade de continuação do prejuízo.

(287) No que diz respeito ao efeito provável da caducidade das medidas em vigor sobre a indústria da União, os factores que a seguir se indicam foram examinados em conjugação com os elementos anteriormente recapitulados em relação à probabilidade de continuação do *dumping*.

1.1. **RPC**

(288) Como se concluiu nos considerandos 261 e 262, as importações de volumes importantes provenientes da RPC a preços de *dumping* prosseguiram durante o PIR.

(289) Uma análise das capacidades e da evolução do mercado interno chinês revelou igualmente que este volume de exportações já elevado assim continuaria se as medidas viessem a ser revogadas. Mesmo na eventualidade alegada de que estas importações registariam, devido a uma quebra do mercado, uma descida podendo atingir 30 %, os volumes continuariam a ser muito importantes.

(290) Concluiu-se igualmente que devido aos seus preços elevados, em comparação com o mercado interno chinês e os mercados de países terceiros, a União continuaria a ser um mercado atractivo para as exportações chinesas se as medidas viessem a caducar. Embora não se possa excluir a possibilidade de um aumento dos preços de exportação, concluiu-se, apesar de tudo, que estas exportações continuariam a ser objecto de *dumping*.

(291) Os importantes níveis de *dumping* e subcotação observados indicam que os volumes de exportação para a União acima referidos se efectuariam a preços de *dumping* muito aquém dos preços e custos dos produtores da União.

(292) O efeito combinado de tais volumes e preços seria susceptível de acarretar uma deterioração da situação já precária dos produtores da União.

1.2. **Vietname**

(293) Também no caso do Vietname, ficou estabelecido que no PIR continuara a ocorrer *dumping* em grandes quantidades.

(294) Concluiu-se igualmente que a União permanece o mercado mais importante para as exportações vietnamitas e que é provável que esta situação se mantenha na eventualidade de as medidas serem revogadas.

(295) Considerando a existência de importantes capacidades não utilizadas e os preços praticados na União, comparados com os praticados no mercado interno vietnamita e em outros mercados de exportação, é provável que as importações de produtos objecto de *dumping* registem um aumento se as medidas vierem a caducar. Como para a China, mesmo que as importações viessem a diminuir, como certas partes alegam, devido à recessão, os volumes de importações continuariam apesar de tudo a ser muito significativos.

(296) Como para a RPC, os importantes níveis de *dumping* e subcotação observados indicam que os volumes de exportação para a União acima referidos se efectuariam a preços de *dumping* muito aquém dos preços e custos dos produtores da União. De igual modo, o efeito combinado dos volumes e dos preços seria susceptível de acarretar uma deterioração da situação já precária dos produtores da União.

2. ARGUMENTOS APRESENTADOS PELAS PARTES

(297) Diversas partes interessadas avançaram argumentos de que outros factores além das importações objecto de *dumping* provenientes dos países em causa poriam em causa o efeito provável sobre a situação futura da indústria da União das importações objecto de *dumping*.

(298) Os factores invocados foram já amplamente abordados na secção G.5, sobre o prejuízo e não necessitam de ser repetidos na presente secção. Alguns dos argumentos, contudo, foram associado a acontecimentos posteriores ao PIR e, portanto, objecto de uma análise suplementar quanto ao seu provável impacto futuro.

2.1. **Efeito provável da recessão**

(299) Várias partes afirmaram que seria conveniente fazer a distinção entre os efeitos da recessão e os efeitos alegados das importações porque a recessão deve ser considerada como um elemento exógeno na determinação da probabilidade de continuação ou reincidência do *dumping* prejudicial. Segundo estas partes, a indústria da União seria particularmente afectada pela recessão porque o consumidor, em tais circunstâncias e devido à baixa do seu poder de compra, passa geralmente a dar preferência a um produto de menor qualidade/preço.

(300) A recessão conduzirá muito provavelmente a uma diminuição acentuada do consumo do produto em causa. O calçado de couro ocupa ainda uma posição forte no mercado, mas é provável que as vendas registem uma diminuição mais importante que os 7 % já observados durante o período anterior à recessão.

(301) As limitações económicas farão, provavelmente, com que os consumidores e os retalhistas sejam mais atentos aos preços e a baixa do poder de compra dos consumidores poderá implicar a fixação dos preços a nível da venda a retalho. O que, por sua vez, poderia provocar uma deslocação de segmento (os consumidores passam do segmento da gama alta/superior para o segmento da gama média e desta para a média/baixa) e incitar os consumidores a recorrerem mais a reparações. A concorrência entre o calçado de couro e os outros artigos mais baratos de matéria têxtil e matérias sintéticas seria muito provavelmente reforçada nestas circunstâncias.

(302) Em suma, atendendo aos efeitos combinados do consumo e dos preços, não se pode excluir a possibilidade de a recessão contribuir para a deterioração da situação da indústria da União. Por outro lado, contudo, é igualmente provável que a recessão amplifique o efeito das importações objecto de *dumping*. De facto, a recessão exercerá provavelmente pressão a nível dos preços sobre todos os operadores, incluindo os exportadores dos países em causa, susceptíveis de reduzir ainda mais os preços dos seus produtos que já são objecto de *dumping*. Uma redução dos preços exercerá igualmente pressão sobre o segmento da gama média/alta e provavelmente forçaria os produtores da União a voltarem-se para o segmento da gama média/inferior, o que por sua vez acarretaria uma concorrência ainda mais feroz entre a produção da União e as importações objecto de *dumping*.

2.2. **Impacto provável das alterações nos padrões de consumo**

(303) Várias partes interessadas afirmaram que um eventual declínio dos resultados da indústria da União não estaria ligado às importações provenientes dos países em causa, mas sim a uma descida do consumo da União. Esta descida do consumo estaria alegadamente relacionada não apenas com as alterações a nível das tendências da moda, que abandonou calçado clássico por um calçado de tipo mais desportivo, mas igualmente com a recessão. O consumidor sentir-se-ia ainda mais tentado pelo segmento dos preços mais baixos, geralmente representado pelas importações provenientes de países terceiros.

(304) A queda do consumo global teria, com toda a probabilidade, um efeito nefasto sobre os resultados dos produtores da União. No entanto, é igualmente de prever que uma descida do poder de compra do consumidor torne o mercado menos reactivo às tendências a curto prazo da moda, conduzindo a um regresso ao calçado clássico, segmento no qual a indústria da União é mais forte. Não se deve, por isso, concluir que uma queda do consumo afectaria mais duramente o calçado fabricado na União do que o importado. Na globalidade, se é verdade que os produtores da União serão muito provavelmente afectados por uma diminuição do consumo, o efeito de importantes volumes de importações objecto de *dumping* provenientes dos países em causa continuará a provocar prejuízo significativo se as medidas viessem a caducar.

2.3. **Impacto provável de uma queda dos resultados de exportação**

(305) Algumas partes interessadas alegaram que as exportações seriam o aspecto da produção da União que mais sofreria com a recessão.

(306) Neste contexto, pode supor-se que a crise financeira, cujos efeitos se farão sentir no mundo inteiro, terá igualmente impacto sobre as exportações da União. Embora uma queda da actividade de exportação possa certamente prejudicar o desenvolvimento geral do sector, há, contudo, que ter em mente que três quartos da actividade dos produtores da União se centram no mercado interno europeu. Tendo em conta o que precede, não se pode concluir que o provável impacto da queda dos resultados de exportação seja de molde a quebrar o nexo de causalidade entre as importações objecto de *dumping* e o prejuízo causado aos produtores da União.

2.4. **Impacto provável de problemas estruturais e falta de eficácia dos produtores da União**

(307) Alegou-se ainda que os produtores da União tiveram problemas em tirar partido das medidas instituídas, devendo-se as suas dificuldades a problemas estruturais e à ineficácia do sector e não ao *dumping* alegado dos produtos provenientes da China e do Vietname. Segundo estas alegações, a recessão económica agravaria os problemas estruturais do sector e iria diluir ainda mais o nexo de causalidade entre o prejuízo sofrido e o *dumping*.

(308) Antes do mais, recorde-se que o inquérito mostrou que independentemente da sua posição concorrencial, os produtores da União sofreram um prejuízo importante causado pelas importações de produtos objecto de *dumping*. Em qualquer caso, é conveniente notar que, como já se demonstrou acima, a indústria da União, embora ainda numa situação precária, dá sinais de recuperação pelo menos parcial no período considerado e tem conseguido manter uma parte de mercado estável. Além disso, uma grande parte do sector pôde redefinir o seu modelo de negócios ou tenta redefini-lo mediante i) o agrupamento dos recursos em *clusters* que permitem optimizar a especialização e beneficiar das economias de escala, ii) a venda directa aos retalhistas e iii) a produção de calçado dos segmentos de gama média/alta e topo de gama. É muito improvável que a indústria tivesse podido concretizar este processo se não existissem medidas e, em qualquer caso, as empresas em vias de alterar o respectivo modelo de negócios não poderão muito provavelmente terminar esse percurso.

(309) Contudo, é igualmente de prever que a recessão vá aumentar a pressão e obrigue, eventualmente, as empresas que ainda não conseguiram reorientar as suas actividades através da alteração do modelo de negócios a pôr termo ao processo. Estas empresas correrão o risco de ver a sua situação deteriorar-se e muitas delas poderão mesmo desaparecer perante uma concorrência mais intensa. As empresas que adoptaram os modelos de negócios mais avançados também não escaparão certamente aos efeitos da recessão porque os preços do segmento da gama alta/média, no qual se especializaram, serão provavelmente objecto de uma pressão geral no sentido da baixa.

(310) Seria, no entanto, difícil afirmar, para fins da avaliação da situação no período considerado, que, por si, a recessão quebraria o nexo de causalidade com as importações objecto de *dumping*. Pelo contrário, como se refere no considerando 302, é muito provável que a pressão no sentido da baixa exercida sobre os preços pelas importações baratas objecto de *dumping* gere igualmente um efeito de dominó, forçando uma parte ainda mais importante da produção da União a orientar-se para o mesmo segmento que estas importações, aumentando a pressão exercida por estas últimas sobre os produtores da União. Em tais circunstâncias, os produtores da União seriam mais dependentes do que nunca da existência de medidas no futuro.

2.5. **Efeitos prováveis das importações provenientes de países terceiros**

(311) Examinou-se igualmente se as importações provenientes de países terceiros seriam susceptíveis de ter uma incidência na situação da indústria da União se as medidas caducassem. Neste contexto, afirmou-se que as exportações de países terceiros para a União não cessaram de aumentar e que, conjugadas com custos mais elevados na China e no Vietname e com a recessão, seriam, no futuro, a principal fonte de apreensão para a União.

(312) Tendo em conta a diferença de preços entre as importações objecto de *dumping* provenientes dos países em causa e as provenientes de países terceiros, é muito provável que as exportações chinesas e vietnamitas adquiram uma posição mais vantajosa em termos de preços em relação às importações provenientes de outros países terceiros. Esta situação resultaria na diminuição relativa destas importações no futuro. Como foi demonstrado nas secções C.3 e C.4, nada indica que os exportadores chineses ou vietnamitas tencionem reduzir a sua presença no mercado da União. Bem pelo contrário, as importantes capacidades de que dispõem sugerem que têm todo o interesse em permanecer no mercado pelo período mais longo possível.

(313) Tendo em conta o que precede, as importações provenientes de outros países terceiros teriam, muito provavelmente, um menor impacto na situação da indústria da União se as medidas caducassem.

2.6. **Impacto provável da flutuação das taxas de câmbio**

(314) Alegou-se que é provável que o prejuízo sofrido pelos produtores da União diminua devido à apreciação do dólar americano em relação ao euro. A flutuação das divisas aumentaria os preços das importações objecto de *dumping* negociadas em euros, de modo a colmatar a diferença de preços entre as importações objecto de *dumping* e os produtos fabricados na União.

(315) A esse respeito, convém notar que o inquérito deve estabelecer se as importações objecto de *dumping* (em termos de preços e de volume) causaram (ou são susceptíveis de causar) um prejuízo importante à indústria da União ou se este prejuízo importante (ou sua probabilidade) se deve a outros factores. A esse respeito, o n.º 6 do artigo 3.º do regulamento de base precisa que é necessário demonstrar que o nível de preços das importações objecto de *dumping* causa (ou é susceptível de causar) um prejuízo. Faz-se simplesmente referência a uma diferença de nível de preços sem que seja necessário analisar os factores que influenciam o nível desses preços.

(316) O efeito provável das importações objecto de *dumping* sobre os preços da indústria da União é examinado essencialmente mediante o estabelecimento da subcotação, da baixa e do bloqueio dos preços. Para esse efeito, procede-se a uma comparação entre os preços de exportação objecto de *dumping* e os preços de venda da indústria da União; por vezes, para se obter uma base comparável, é necessário efectuar uma conversão monetária dos preços de exportação utilizados nos cálculos de prejuízo. Por consequência, o recurso a taxas de câmbio neste contexto serve unicamente para garantir que a diferença de preços é estabelecida numa base comparável. É, pois, óbvio que a taxa de câmbio não pode, em princípio, constituir outro factor de prejuízo.

(317) Esta asserção é igualmente confirmada pelo n.º 7 do artigo 3.º do regulamento de base, que menciona outros factores conhecidos que não as importações objecto de *dumping*. Na lista dos outros factores conhecidos citados neste artigo não figura qualquer factor que influencia o nível dos preços das importações objecto de *dumping*.

(318) No entanto, mesmo se fosse tido em conta este factor, atendendo à pressão possivelmente exercida sobre os preços de consumo num contexto de recessão, os importadores que compram junto dos países em causa não estariam provavelmente em condições de aumentar os seus preços de retalho devido à apreciação do dólar americano. Além disso, as taxas de câmbio são muito difíceis de predizer e viu-se, com a depreciação do dólar em relação ao euro que ocorreu após o PI, que é impossível concluir que as flutuações das divisas terão um efeito de aumento sobre os preços das importações objecto de *dumping* provenientes dos países em causa.

(319) Tendo em conta o que precede, não se pode concluir que a evolução das taxas de câmbio seja outro factor causador de prejuízo.

3. CONCLUSÃO SOBRE O IMPACTO PROVÁVEL DE OUTROS FACTORES

(320) À luz do que precede, embora não se possa excluir que outros factores, incluindo a recessão, terão impacto sobre a situação financeira dos produtores da União, o inquérito não demonstrou que fossem, por si, de molde a quebrar o nexo de causalidade entre as importações objecto de *dumping* e o prejuízo que a indústria da União continuaria a sofrer.

I. CONCLUSÃO SOBRE A CONTINUAÇÃO DO PREJUÍZO

(321) Como foi estabelecido na secção G.4, o inquérito revelou que a situação de prejuízo da indústria da União prosseguiu durante o PIR. Em conformidade com o n.º 2 do artigo 11.º do regulamento de base, a continuação do prejuízo é, por si, um indicador claro de que o prejuízo provavelmente continuará no futuro, o que sugere que as medidas devem ser mantidas.

(322) As conclusões relativas às importações mostram que é provável que prossiga a importação de volumes importantes a preços de *dumping*, sendo igualmente provável que a pressão sobre os preços (sobretudo num clima de recessão) intensifique a concorrência entre as importações objecto de *dumping* e o calçado de couro produzido na União. O inquérito mostrou igualmente que não existem outros factores conhecidos que quebrassem o nexo de causalidade entre as importações objecto de *dumping* e o prejuízo sofrido pelos produtores da União.

(323) A análise global das conclusões do inquérito leva a crer que o levantamento das medidas tenha por consequência a manutenção de importantes volumes de importações (que talvez cheguem mesmo a aumentar), provenientes da China e do Vietname a preços que agravariam ainda mais a subcotação dos preços da indústria da União. A recessão, muito provavelmente, mais não faria do que exacerbar esta evolução. Estas importações teriam, portanto, verosimilmente, importantes efeitos nocivos na indústria da União. Em tais circunstâncias, a indústria da União teria de acompanhar a descida dos preços para conservar a sua parte de mercado ou de manter os preços de venda aos níveis actuais e, pelo contrário, perder clientes e eventualmente vendas. No primeiro caso, teria de funcionar com prejuízo e, no último, a própria perda de vendas conduziria eventualmente a um aumento dos custos, seguido de perdas.

(324) Além do mais, a indústria da União sofreu os efeitos das importações objecto de *dumping* por largos anos e encontra-se actualmente numa situação económica precária. No entanto, estabeleceu-se igualmente que uma grande parte dos produtores da União pôde redefinir o seu modelo de negócios, concentrando-se no segmento de mais forte valor acrescentado dos produtos de gama média/topo de gama, e beneficiar de canais de distribuição racionalizados. Este grupo de produtores absorve progressivamente a actividade da parte da indústria que ainda não se conseguiu adaptar e aplicar novos modelos de negócios, pelo que seria necessário um período de adaptação para terminar esta transição em toda a indústria.

(325) Se as medidas viessem a ser suprimidas nesta fase crítica, a situação dos produtores da União deteriorar-se-ia, o processo de transição para um novo modelo de negócios seria provavelmente refreado e ver-se-ia comprometida a própria existência de uma grande parte da indústria.

(326) O inquérito revelou que existe, devido às importações provenientes da China e do Vietname, uma forte probabilidade de continuação do prejuízo sofrido pela indústria da União a curto/médio prazo, até que seja dado por concluído o processo de ajustamento.

J. OBSERVAÇÕES DAS PARTES INTERESSADAS APÓS A DIVULGAÇÃO DAS CONCLUSÕES

(327) Receberam-se várias observações após a divulgação das conclusões. No entanto, nenhuma justificou que estas fossem alteradas. Os principais argumentos apresentados são os seguintes.

1. OBSERVAÇÕES RECEBIDAS RESPEITANTES A QUESTÕES FORMAIS, PROCESSUAIS E DE DIREITO DE DEFESA

1.1. **Confidencialidade dos nomes do autor da denúncia**

(328) Várias partes interessadas reiteraram a sua preocupação quanto ao tratamento de confidencialidade dado ao autor da denúncia, alegando que não há qualquer indício no dossier que justifique a alegação de que a situação do autor da denúncia seria nagativamente afectada se a sua identidade fosse divulgada. Uma parte interessada acrescentou que, para que não haja divulgação, é prática da OMC exigir a demonstração de motivos válidos para todos os documentos, quer sejam, ou não, considerados de natureza confidencial. Segundo esta parte, neste caso não foram demonstrados motivos válidos.

(329) A mesma parte também argumentou que se o pedido de confidencialidade fosse, mesmo assim, concedido, isto significaria que, pelo menos, todos os pormenores sobre os preços unitários e os indicadores de rendibilidade da amostra poderiam ser divulgados.

(330) Tal como indicado nos considerandos 40 a 42, a confidencialidade relativa às identidades dos autores da denúncia e dos produtores seleccionadas para a amostra baseou-se num pedido devidamente justificado nos termos do artigo 19.º do regulamento de base. Por conseguinte, não é verdade que o autor da denúncia não tenha demonstrado motivos válidos. No que diz respeito ao argumento de que devem ser divulgados todos os pormenores sobre os preços unitários e a rendibilidade, mantém-se que esse procedimento, enquadrado num contexto de informações públicas, poderia revelar indirectamente a identidade do autor da denúncia. Além disso, no grupo das empresas incluídas na amostra, a divulgação poderia afectar os interesses comerciais das outras empresas incluídas na amostra que também são concorrentes no mercado.

(331) Atendendo ao que precede, as observações recebidas não justificam a alteração da conclusão de conceder um tratamento de confidencialidade à identidade dos produtores da União que apoiam o pedido.

1.2. **Definição de indústria da União e representatividade**

(332) Várias partes interessadas argumentaram que a Comissão tinha aplicado incorrectamente a definição de indústria da União e de produção.

(333) Duas partes alegaram que uma avaliação do prejuízo deve basear-se nas informações sobre o autor da denúncia e os apoiantes da denúncia e não na produção da União total. Segundo estas partes, isto significa que os macro-indicadores utilizados não eram representativos.

(334) Também se defendeu que a Comissão não tinha excluído da amostra uma empresa que tinha cessado a sua produção na União no PIR. Algumas partes alegaram que a inclusão desta empresa tinha distorcido os micro-indicadores, bem como a análise em termos de subcotação dos preços e dos custos. Pelo contrário, outra parte interessada que não se opôs à inclusão na amostra desta empresa alegou que todos os dados da referida empresa, e não apenas os relacionados com a sua actividade na União, deviam ser tomados em consideração na análise do prejuízo.

(335) As mesmas partes interessadas argumentaram que a Comissão não excluiu da definição de indústria da União empresas que importaram de países terceiros até 25 % da produção total. Segundo estas partes interessadas, isto constituiu uma mudança de metodologia em comparação com o considerando 231 do regulamento que impõe medidas provisórias no inquérito inicial, segundo o qual todas as empresas que tinham sido deslocalizadas tinham sido excluídas. Também se alegou que a prática da Comissão, em geral, no que se refere à aplicação do n.º 1 do artigo 4.º do regulamento de base, exige a exclusão de empresas que importam cerca de 25 % da produção total. Neste contexto, uma parte também afirmou que a Comissão tinha concluído erroneamente que nenhum dos membros da CEC tinha externalizado a sua produção, mesmo tendo sido apresentados no decurso do inquérito elementos demonstrando o contrário.

(336) Várias partes interessadas também indicaram que o documento de divulgação geral era incoerente, dado que o considerando 3 indicava que a percentagem de produtores que apoiavam a denúncia correspondia a 35 %, enquanto o considerando 193 indicava 25 %.

(337) Tal como indicado nos considerando 193 – 200, a indústria da União foi definida conforme previsto no n.º 1 do artigo 4.º do regulamento de base. A avaliação da situação de toda a produção da União está em conformidade com o regulamento de base. O argumento de que a avaliação do prejuízo se baseava numa definição errada da indústria da União deve, por conseguinte, ser rejeitado.

(338) Quanto ao facto de não ter sido excluída uma das empresas da amostra, convém repetir que os considerandos 23 e 196 indicam as razões por que a empresa deve ser mantida na amostra. A Comissão também concluiu que uma possível exclusão não teria qualquer efeito sobre a amostra tanto em termos de representatividade como em termos de prejuízo, incluindo a subcotação devido ao peso muito reduzido desta empresa na amostra. O facto de a empresa ser ou não formalmente excluída, não tem implicações práticas sobre o resultado da análise.

(339) Como se viu no considerando 195, a produção da União baseou-se apenas em empresas abrangidas pela definição do artigo 4.º, incluindo o n.º 1 desse artigo. Com base nas informações registadas, não foram tomadas em consideração entidades com personalidade jurídica que tivessem sido deslocalizadas e que devessem ter sido excluídas da definição de produtor da União na acepção do n.º 1 do artigo 4.º. Neste contexto, relembra-se que as importações limitadas não correspondem por si a uma deslocalização. Embora um pequeno número de produtores autores da denúncia tenha importado, os volumes foram muito limitados e, em qualquer caso, nunca superiores a 25 % da produção total da empresa em causa. Tendo em conta esta situação, não é verdade a alegação de que a Comissão se desviou da prática do processo inicial ou das disposições do regulamento de base.

(340) Quanto à alegada incoerência entre a percentagem de apoio das denúncias mencionadas nos considerandos 3 e 193, há que salientar que o considerando 193 apenas afirma que o apoio é superior ao mínimo legal de 25 % e, portanto, não é uma indicação do apoio real superior a este limiar.

1.3. **Período para a avaliação do prejuízo**

(341) Várias partes interessadas alegaram que o período para a avaliação do prejuízo era incoerente. Em particular, argumentou-se que utilizar, para certos indicadores, o período considerado e recorrer ao PII e a 2005 para outros indicadores de prejuízo, conduziria a um resultado incoerente. Outras partes interessadas alegaram que a Comissão tinha tomado como base os dados de 2005 e o PII, sem divulgar esses dados.

(342) A avaliação da análise do prejuízo baseou-se nas conclusões do período considerado, ou seja, a partir de 2006 até ao PIR, inclusive. As referências ao PII e a 2005 apenas serviram para complementar a análise e não tiveram um impacto decisivo nas conclusões. Tendo em conta esta situação, a alegação de que o período para avaliação do prejuízo tinha causado uma análise incoerente terá de ser rejeitada.

1.4. **Representatividade da amostra de produtores da União**

(343) Várias partes argumentaram que a amostra de produtores da União não era representativa em termos de tipos do produto, dimensão e distribuição geográfica.

(344) Neste contexto, alegou-se que a Comissão não tinha dado explicações suficientes quanto à distribuição geográfica da amostra e que esta, de qualquer forma, não era representativa dado que se produz calçado em pelo menos sete Estados-Membros, tendo apenas quatro sido incluídos na amostra. Além disso, alegou-se que um Estado-Membro em particular estava sobrerepresentado. Uma parte interessada também pediu que a Comissão fornecesse informações sobre o nível de contratos por encomenda existentes na indústria da União.

(345) Uma parte também argumentou que o calçado para senhora estava sobrerepresentado na amostra e outra parte relembrou que a rendibilidade da amostra não era representativa em comparação com os números indicados na denúncia.

(346) O considerando 28 refere pormenores sobre a distribuição geográfica da amostra e a sua representatividade em comparação com a distribuição geral na União. Neste contexto, relembra-se que a amostra espelhava em termos gerais a distribuição geográfica de toda a população e que não seria necessária uma distribuição geográfica exactamente idêntica. Além disso, o inquérito revelou que cerca de 60 % da produção incluída na amostra se baseou na chamada «subcontratação» ou em contratos de trabalho por encomenda.

(347) Adicionalmente, dado que esta «subcontratação» ou estes contratos de trabalho por encomenda também ocorrem em empresas localizadas em Estados-Membros diferentes, houve o cuidado de assegurar que a produção tinha sido atribuída ao Estado-Membro da empresa que tinha encomendado o serviço.

(348) Tendo isto em conta, uma certa variação no peso de um Estado-Membro não afectará a representatividade da amostra. Do mesmo modo, considerando a subcontratação e o facto de dois terços da produção se concentrar em três Estados-Membros, não se deve exigir a inclusão de representantes de sete países produtores.

(349) Há que relembrar, de acordo com o considerando 29, que os produtores da União incluídos na amostra abrangiam um grupo representativo das gamas de produto que reflectia o da população em geral. O mesmo se aplica à distribuição por sexo e embora haja variações em todas as categorias, o calçado para homem, senhora e criança é vendido em quantidades significativas pelas empresas incluídas na amostra, bem como pela população em geral. No que se refere ao nível de lucro, o facto de haver variações entre os dados constantes da amostra e os indicados no pedido, não impede que a amostra seja representativa. De qualquer forma, há que salientar que a rendibilidade da amostra é da mesma ordem que a estabelecida ao analisar todas as informações contidas na denúncia.

1.5. **Nível do direito no inquérito inicial**

(350) Algumas partes argumentaram que a China tinha sido discriminada em relação ao Vietname já desde o processo inicial, porque se aplicava um direito mais elevado às importações chinesas, embora a margem de *dumping* estabelecida para a China fosse inferior à do Vietname. Também se alegou que a China era discriminada pelo método utilizado no inquérito inicial para ajustar a margem de prejuízo.

(351) Em primeiro lugar, a legislação da União obriga a que sejam estabelecidos direitos, de acordo com a regra do direito inferior, o que significa que pode ser a margem de prejuízo que estabelece o direito e não a margem de *dumping*. Em segundo lugar, no processo inicial, a fim de impor a forma mais leve possível de reparação do *dumping* prejudicial, considerou-se necessário ter em conta volumes e valores não prejudiciais, que foram calculados de modo a chegar ao nível mais baixo possível de reparação do prejuízo causado pela China e pelo Vietname, tendo como resultado os direitos impostos. Neste contexto, relembra-se que o objectivo de um reexame da caducidade é analisar se os factos em apreço justificam que as medidas na sua forma actual sejam mantidas durante mais um período. Considerando que não há motivos para alteração no nível das medidas no contexto deste reexame, os argumentos neste sentido não podem ser tidos em conta.

2. OBSERVAÇÕES RECEBIDAS RELACIONADAS COM A ANÁLISE DO PREJUÍZO

2.1. **Cumulação das importações chinesas e vietnamitas**

(352) Uma parte interessada alegou que as condições para a cumulação não estavam preenchidas dado que a tendência verificada no que diz respeito ao Vietname é muito diferente da verificada no que se refere à China. Também se alegou que as importações do Vietname não podiam continuar a ser consideradas como causadoras de prejuízo pois os volumes no PIR eram inferiores aos volumes não prejudiciais tal como estabelecidos no inquérito inicial.

(353) Recorde-se que foi efectuada uma análise exaustiva no considerando 216 e seguintes, demonstrando que as condições para a cumulação estavam preenchidas. Tendo em conta este facto, o argumento sobre o volume não prejudicial não é pertinente.

2.2. **Efeito da externalização**

(354) Uma parte interessada referiu que o documento de divulgação indicava que a indústria da União continua a deslocalizar-se. Segundo estas partes, tal situação mostrava que os direitos em vigor não tinham conseguido impedir o processo de deslocalização.

(355) Neste contexto, recorde-se que o objectivo dos direitos não é impedir ou promover qualquer processo de deslocalização, mas corrigir as distorções do comércio causadas por importações objecto de *dumping*. Também se faz notar que várias empresas deslocalizaram-se para outros Estados-Membros ou países terceiros que não são abrangidos pelas medidas. Tendo em conta o precedente, este argumento não pode ser tido em consideração.

2.3. **Impacto dos macro-indicadores**

(356) Uma parte interessada considerou que as respostas das associações nacionais não eram suficientes como fonte para os indicadores de prejuízo, dado que apenas as informações relacionadas com alguns dos indicadores de prejuízo podiam ser deduzidas das referidas respostas. Também foi contestado o facto de terem sido obtidas apenas nove respostas.

(357) Algumas partes contestaram os macro-indicadores devido ao facto de estes se basearem na produção da União no seu todo e não nas informações prestadas pelos autores e apoiantes da denúncia. A justificação para o estabelecimento dos macro-indicadores já foi explicada no considerando 337, não carecendo, portanto, de mais apreciações. Uma parte interessada indicou que os macro-indicadores não eram, de qualquer forma, fiáveis. O facto de se ter registado um aumento de 359 % no emprego desde o inquérito inicial foi dado como exemplo para justificar não se considerarem razoáveis os números. A alegação foi apoiada pela observação demonstrando que os macro-indicadores eram, em várias ocasiões, diferentes dos observados na amostra.

(358) Várias partes interessadas indicaram que as tendências no consumo divulgadas eram incoerentes, pois uma parte do documento menciona uma diminuição de 7 %, enquanto noutra parte do documento se menciona uma diminuição de 14 %. Do mesmo modo, os dados sobre a capacidade de produção e os dados sobre o emprego foram considerados inconsistentes, pois mostravam tendências diferentes apesar de o documento de divulgação concluir que os dois estavam ligados.

(359) Quanto às fontes e tal como explicado nos considerandos 225 e 226, a Comissão solicitou e obteve das associações nacionais as informações de que razoavelmente dispunham. O facto de não abrangerem todos os indicadores de prejuízo não é, de modo algum, uma anomalia, mas sim o reflexo de que esses organismos simplesmente não têm acesso a dados relacionados com alguns indicadores específicos. Por esta razão, a autoridade responsável pelo inquérito obtém esses dados de uma amostra representativa de empresas. As nove respostas obtidas das associações nacionais representam uma grande maioria da produção (mais de 80 % da produção total da União) e foram complementadas com informações estatísticas disponíveis e outros dados fornecidos por partes interessadas.

(360) No que se refere ao nível de emprego, recorde-se que no inquérito inicial o número de 57 000 relativo aos trabalhadores foi extraído dos dados dos autores da denúncia. O actual número de 262 000 relativo ao emprego é um macro-indicador e refere-se à indústria da União, tal como atrás definida. Quanto às diferenças entre os indicadores para a amostra e para toda a indústria da União, recorde-se que não é necessário que esses indicadores tenham uma correspondência perfeita para serem representativos. O facto de que seguiram as mesmas tendências constitui mais uma prova da sua representatividade. Quanto à alegada inconsistência em relação ao consumo, a diminuição de 7 % referia-se ao período entre 2006 e o PIR, ao passo que a diminuição de 14 % referia-se ao período entre 2005 e o PIR.

(361) Atendendo ao precedente, as observações relativas à composição e à análise dos macro-indicadores devem ser rejeitadas.

2.4. **Impacto dos micro-indicadores**

(362) Uma parte interessada indicou que o lucro de 3 % alcançado pela indústria da União deve ser considerado um bom resultado, em particular tendo em conta que o mercado está em contracção. Também se indicou que o facto de as conclusões demonstrarem que a indústria da União conseguiu aumentar os preços em 30 % no período considerado não apoia a alegação de que a indústria da União enfrenta uma pressão exercida sobre os preços pelas importações chineses e vietnamitas.

(363) Tal como estabelecido no inquérito inicial, o nível de lucro esperado na ausência de *dumping* prejudicial é de 6 %, bem acima do nível de cerca de 3 % alcançado pela indústria da União, que, além disso, não é suficientemente alto para assegurar a viabilidade a médio prazo e para financiar o processo de reestruturação em curso. Seria também conveniente uma comparação com o sólido nível de lucro dos importadores. Quanto aos preços de venda da indústria da União, o respectivo aumento não impediu a concorrência directa entre os produtos, tendo a subcotação dos preços e dos custos, por conseguinte, sido afectada. A margem de lucro reduzida prova a pressão sobre os preços, pois a indústria da União não pode aplicar uma margem mais elevada.

(364) Atendendo ao precedente, os argumentos relativos à análise dos micro-indicadores devem ser rejeitados.

2.5. **Análise da subcotação**

(365) Várias partes interessadas exprimiram reservas quanto à análise da subcotação efectuada pela Comissão. Neste contexto, alegou-se que a Comissão tinha aumentado artificialmente a concordância dos números de controlo dos produtos (NCP) ao passar certo calçado do grupo de produtos E para o grupo de produtos A.

(366) Várias partes interessadas consideraram que a Comissão não tinha divulgado por que razão se reduziu o nível de ajustamento em matéria de I&D tal como estabelecido no inquérito inicial. Do mesmo modo, considerou-se que a Comissão não tinha divulgado em que medida tinham sido feitos ajustamentos para as vendas a empresas comerciais independentes.

(367) A alegação de que se tinha obtido uma concordância artificial dos NPC através de uma reclassificação não corresponde à verdade. Tal como indicado no considerando 57 e seguintes, não houve qualquer reclassificação, embora tivesse sido necessário, em certos casos, fazer uma correcção quando as partes declararam o calçado na categoria errada.

(368) No que se refere à alegação de que não se deu qualquer justificação para a alteração no ajustamento em matéria de I&D, há que salientar que este ajustamento foi estabelecido utilizando o mesmo método do inquérito inicial, ou seja, com base em informações verificadas fornecidas pelas partes colaborantes que se referem ao PIR. O preço CIF dos exportadores foi estabelecido com base nos dados fornecidos pelas próprias empresas e corrigido quando necessário.

(369) Atendendo ao precedente, as alegações de que a análise da subcotação era deficiente devem ser rejeitadas.

2.6. **Conclusão da continuação do prejuízo**

(370) Várias partes interessadas alegaram que os indicadores globais de prejuízo eram todos positivos e que a Comissão tinha baseado a conclusão da continuação do prejuízo unicamente na rendibilidade. Além disso, considerando o facto de que a rendibilidade no PIR foi a mais elevada desde 2001, também este indicador devia ter sido interpretado como indicando que a indústria da União já não está a sofrer prejuízo. Várias partes interessadas, inclusivamente, nomearam e forneceram exemplos específicos de empresas com bons resultados para apoiar a sua alegação de que a indústria da União não tinha sofrido prejuízo.

(371) Outra parte interessada observou que a Comissão não tinha tomado em conta o impacto da alteração do modelo de negócios ao avaliar a produção e as vendas, bem como a situação em termos de prejuízo. Do mesmo modo, também se alegou que os efeitos da externalização não tinham sido tomados em conta e, segundo esta parte, o lucro médio da amostra teria sido muito mais elevado se as actividades externalizadas tivessem sido tidas em conta.

(372) Neste contexto, salienta-se que a análise dos indicadores de prejuízo é global por natureza e nem todos os indicadores têm de mostrar uma deterioração para se detectar o prejuízo. Também há que atender ao facto de existirem medidas em vigor durante o período analisado e, por conseguinte, é natural que haja uma certa atenuação do prejuízo. Não obstante, e tal como indicado no considerando 257 e seguintes, o consumo, a produção, as vendas e a utilização das capacidades revelaram uma deterioração durante o período em causa, a subcotação dos preços e dos custos continuou a registar-se a um nível significativo e a rendibilidade permaneceu num nível muito baixo, substancialmente inferior ao lucro normal que seria de esperar na ausência de *dumping* prejudicial. No seu conjunto, a situação revela uma diminuição parcial do prejuízo devido às medidas impostas – e não, de modo algum, a sua eliminação.

(373) Numa indústria com mais de 18 000 empresas, é natural que haja uma evolução do desempenho de empresas individuais, o que não significa, no entanto, que não exista prejuízo para a indústria no seu todo. Recorde-se que a análise dos macro-indicadores para a indústria no seu todo e os micro-indicadores para uma amostra representativa de produtores (cf. n.º 1 do artigo 4.º do regulamento de base) demonstrou que o prejuízo tinha continuado.

(374) No que diz respeito ao impacto da alteração do modelo de negócios, a margem de lucro calculada refere-se aos produtores da União incluídos na amostra. Todas as alterações (por exemplo, modelo de negócios, estádio de comercialização) foram incluídas a análise. Segundo a legislação, a actividade de um operador como importador não pode ser atribuída à sua situação como produtor.

(375) Tendo em conta o precedente, as conclusões sobre o prejuízo tal como indicadas nos considerandos 257 a 260 permanecem inalteradas.

3. OBSERVAÇÕES RECEBIDAS RELACIONADAS COM O NEXO DE CASUALIDADE ENTRE O PREJUÍZO SOFRIDO PELA INDÚSTRIA DA UNIÃO E AS IMPORTAÇÕES OBJECTO DE *DUMPING*

(376) Várias partes interessadas acusaram a Comissão de não ter considerado a extensão total do impacto de outros factores na viabilidade financeira dos produtores da União. Em geral, alegou-se que a Comissão tinha adoptado uma atitude de isolacionismo em relação ao impacto de outros factores. Neste contexto, afirmou-se que a avaliação de cada questão isoladamente significava que todos os efeitos, excepto o avaliado naquele momento, fossem atribuídos às importações objecto de *dumping*.

(377) Várias partes interessadas consideraram que a Comissão tinha subestimado o impacto das importações provenientes de países terceiros. Segundo estas partes, o preço médio ponderado das importações provenientes de países terceiros era apenas 0,39 EUR mais elevado do que o da RPC e do Vietname, pelo que teria um impacto significativo sobre a indústria da União. Também se indicou que se a comparação tivesse sido baseada em valores no destino, e não em valores CIF, os preços das importações, sobretudo provenientes da Índia e da Indonésia, teriam sido mais baixos do que os dos países em causa.

(378) Várias partes alegaram que a Comissão não tinha justificado a conclusão de que havia concorrência entre o produto em causa e o produzido similar produzido na União. Também se alegou que esta conclusão seria contraditória dado que várias secções do documento de divulgação descreviam como a indústria da União se concentrava no segmento de gama média/superior. Considerou-se que esta conclusão era difícil de conciliar com a conclusão de que a indústria da União concorre com os produtos de gama inferior chineses e vietnamitas. Uma parte interessada considerou que a Comissão não tinha dado uma definição do que devia ser considerado produtos de gama superior, média e inferior e alegou que não tinham sido dadas provas de que a indústria da União estava realmente a optar pela gama de qualidade superior.

(379) Uma parte interessada considerou que a Comissão não tinha tido em consideração o impacto da alteração do consumo e da crise na indústria da União. Considerou-se, em particular, que a Comissão tinha concluído erroneamente que os preços de importação baixariam devido à crise, quando a evolução real nos seis meses seguintes ao PIR registou uma diminuição dos volumes e uma subida dos preços.

(380) Uma parte interessada considerou que a Comissão não tinha apresentado provas suficientes para demonstrar que as deficiências estruturais não seriam a razão para os problemas que a indústria enfrenta. Segundo esta parte, o argumento de que o prejuízo também afectou as empresas que tinham alterado o modelo de negócios tinha de ser rejeitado, pois uma alteração no modelo de negócios em si não indica necessariamente que não haja problemas estruturais.

(381) Além dos outros factores acima mencionados, uma parte interessada alegou que a Comissão não tinha avaliado na análise global de outros factores, os efeitos da remodelação do modelo de negócios sobre os lucros dos produtores da União e o efeito da externalização na indústria da União, bem como o efeito da falta de trabalhadores especializados.

(382) A este respeito, recorde-se que se efectuou uma análise muito cuidada e exaustiva de outros factores no contexto do reexame. Também se recorda, como indicado no considerando 285, que estes factores foram analisados em conjunto e também individualmente; por conseguinte, a alegação de que a Comissão utilizou uma abordagem de isolacionismo não pode ser aceite.

(383) Em relação ao impacto das importações provenientes de países terceiros, o inquérito tinha estabelecido que havia diferenças consideráveis no preço de importação entre os países em causa e outros países terceiros, a maioria dos quais tem preços médios significativamente mais elevados do que a RPC e o Vietname. Recorde-se, tal como mencionado no considerando 277, que estas diferenças também se aplicam à Índia e, em comparação com a RPC, também à Indonésia. Além disso, mesmo que se ignorasse a diferença nos preços de importação, as partes de mercado da Índia e da Indonésia correspondem apenas a 8 % e a 5 % respectivamente, enquanto a parte de mercado da RPC e do Vietname corresponde a 29 %. Em termos de volume, o impacto das importações não quebram o nexo de causalidade.

(384) O considerando 265 fornece uma análise exaustiva no que se refere à concorrência entre o calçado importado dos países em causa e o calçado fabricado na União. Neste contexto, só há a acrescentar que as conclusões relativas às empresas incluídas na amostra que tinham alterado o seu modelo de negócios demonstram claramente que esta parte da indústria está a optar por um segmento de produtos de gama superior. Também se registou uma presença significativa de importações objecto de *dumping* nos segmentos de gama média/superior. As provas sobre os tipos de produtos fabricados na União e os das importações foram incluídas no dossier não confidencial. Tal como já estabelecido no inquérito anterior, o segmento de gama média/superior correspondia essencialmente a produtos de marca com preços de retalho mais elevados. Os segmentos inferiores correspondem a produtos sem marca, com preços mais baixos. Tendo em conta o que precede, a alegação de que a análise da concorrência entre os produtos carecia de uma base factual não pode ser aceite.

(385) Em conformidade com o considerando 278 e seguintes, foi efectuada uma análise exaustiva relativamente ao impacto da alteração das tendências do consumo. No que diz respeito à crise económica, houve muito cuidado no inquérito para assegurar que o efeito da recessão não tinha sido atribuído às importações objecto de *dumping*. Neste contexto, deve ser sublinhado em primeiro lugar que o PIR, no qual se baseou a análise do prejuízo, abrange um período anterior à crise. O efeito da recessão não está reflectido, por conseguinte, na análise do PIR. Considerando o facto de um número de partes interessadas terem argumentado que no cerne dos problemas enfrentados pela indústria da União se encontra a crise económica e não as importações objecto de *dumping*, efectuou-se, no entanto, uma análise adicional para avaliar, em particular, os acontecimentos posteriores ao PIR. Um aumento dos preços das importações no período de seis meses seguinte ao PIR não invalida as conclusões indicadas no considerando 302 de que a recessão poderia aumentar o efeito do *dumping*. A esperada pressão sobre os preços aplicar-se-ia a todos os níveis, incluindo a nível dos preços de retalho. Atendendo ao precedente, a alegação de que o efeito da quebra no consumo e da recessão económica não foi tomado em consideração tem de ser rejeitada.

(386) No documento de divulgação encontra-se uma análise exaustiva da situação da indústria da União em relação à alteração do modelo de negócios e da eficácia. Neste contexto, há que acrescentar que o efeito da alteração do modelo de negócios pode ser visto, claramente, na tendência positiva dos indicadores de prejuízo deste grupo de empresas. A melhoria da relação entre custos e preços demonstrou que este novo modelo de negócios foi elaborado com base na eficácia e que é viável. A alegação de que a alteração do modelo de negócios não provaria a eficácia da indústria da União deve, por conseguinte, ser rejeitada.

(387) Por fim, há que relembrar que, ao contrário do que se alega, o impacto da alteração do modelo de negócios sobre a rendibilidade, as vendas e a produção foi analisado e foi tomado em consideração ao avaliar a alegação de que a indústria da União sofria de problemas estruturais. Do mesmo modo, tal como explicado no considerando 23, o modelo de negócios correspondente à externalização está presente na análise. No entanto, também foi feita uma avaliação, na secção relativa ao interesse da União, sobre a situação dos importadores e retalhistas, tendo sido analisados todos os dados fornecidos pelo único produtor colaborante excluído da definição de indústria da União. No que diz respeito à alegação não fundamentada de que a falta de trabalhadores especializados seria a causa dos problemas sofridos pela indústria da União, este argumento já foi tratado no considerando 244, não sendo pois necessários mais esclarecimentos. Atendendo ao precedente, a alegação de que a Comissão não tomou em consideração outros factores tem de ser rejeitada.

K. **INTERESSE DA UNIÃO**

1. INTRODUÇÃO

(388) Em conformidade com o artigo 21.º do regulamento de base, a Comissão procurou determinar se a manutenção

das medidas *anti-dumping* em vigor seria contrária ao interesse da União no seu conjunto. A determinação do interesse da União baseou-se na apreciação dos vários interesses envolvidos, nomeadamente da indústria da União, de outros produtores da União, dos importadores, dos retalhistas/distribuidores e dos consumidores.

(389) A fim de avaliar as consequências prováveis da continuação ou cessação das medidas, a Comissão solicitou informações a todas as partes interessadas pertinentes. Embora não necessário de um ponto de vista jurídico, considerou-se adequado, devido à complexidade do caso, reunir, na medida do possível, informações suplementares numa perspectiva mais larga do que é prática habitual da União. Esta abordagem permitiu à autoridade responsável pelo inquérito verificar a validade das conclusões. No que diz respeito à indústria da União, solicitou-se não apenas às empresas incluídas na amostra utilizada no presente inquérito de reexame que facultassem dados específicos, mas igualmente a outros produtores da União. Ao todo, reuniram-se as observações de 14 produtores da União e as informações de nove associações da indústria do calçado. Foram enviados questionários de amostragem a 139 empresas conhecidas como importadoras do produto em causa, ou que figuravam na lista dos importadores deste produto anexa ao pedido. Várias outras empresas pediram o questionário. 21 importadores preencheram-no e afirmaram estar dispostos a ser incluídos na amostra. Foram igualmente enviados questionários específicos para fins da presente análise às associações de importadores, bem como a grossistas, distribuidores, retalhistas e suas associações. Foram recebidas oito respostas. Por último, foram igualmente contactadas associações de consumidores sobre questões específicas. Três responderam.

(390) O facto de o presente inquérito ser um reexame e, por conseguinte, analisar uma situação em que já estão em vigor medidas *anti-dumping*, permite a avaliação de qualquer impacto negativo indevido das actuais medidas *anti-dumping* sobre as partes em causa. Nesta base, analisou-se se, não obstante as conclusões sobre a continuação do *dumping* e do prejuízo, existiam razões imperiosas que levassem a concluir que, neste caso específico, a manutenção das medidas não seria do interesse da União.

2. INTERESSE DA INDÚSTRIA DA UNIÃO

(391) No que diz respeito à indústria da União, como se refere nas secções G.2, G.3 e G.4, o inquérito mostrou que uma parte importante dos produtores da União pôde beneficiar da instituição das medidas. O desmoronamento económico estabelecido no inquérito inicial e que levou à instituição das medidas *anti-dumping* definitivas cessou ao mesmo tempo que as perdas contínuas registadas em termos de partes de mercado, de rendibilidade e de emprego. Esta estabilização da situação da indústria da União é, de facto, considerada como uma melhoria importante, já que mostra que, num período relativamente curto, uma grande parte dos produtores da União pôde inverter a tendência no sentido da baixa observada antes da instituição das medidas. De facto, o reexame revelou que há ainda uma importante produção/fabrico de calçado com a parte superior de couro na União, representando cerca de 360 milhões de pares de sapatos no PIR e dando emprego a quase 260 000 pessoas. Convém recordar que estes produtores, na sua grande maioria, são pequenas ou médias empresas vitais para a prosperidade de certas regiões. Uma parte importante destes produtores adoptou modelos de negócios que reforçaram a sua competitividade, nomeadamente ao optarem por gamas de qualidade superior, concentrando-se em produtos de valor mais elevado, criando marcas, racionalizando os seus canais de distribuição, ou ainda criando redes de cooperação na vizinhança ou noutros locais, como descrito no considerando 201 e seguintes. No que se refere à parte ainda significativa, embora decrescente, da indústria da União cuja situação se continuou a deteriorar em todos os planos, apesar da instituição das medidas, esses produtores, mesmo assim, foram beneficiados na medida em que as medidas impediram a sua deterioração ainda mais rápida e eventual falência, deixando-lhes o tempo de se adaptarem a condições de mercado em mutação.

(392) Por outro lado, o inquérito mostrou que dois anos após a instituição das medidas, a indústria da União na sua globalidade encontra-se ainda numa situação frágil e vulnerável ao efeito das importações objecto de *dumping*, que acarretam a subcotação dos preços da indústria da União, como se explica no considerando 259 e seguintes.

(393) Em resumo, a indústria tirou partido das medidas e mostrou-se capaz de melhorar a sua situação e a sua viabilidade assim que as medidas atenuaram os efeitos do *dumping* prejudicial.

(394) A esse respeito, várias partes interessadas afirmaram, e reiteraram após a divulgação das conclusões definitivas, que as medidas não tiveram o efeito desejado que consiste em restituir algumas partes de mercado aos produtores da União ou recuperar a produção, mas beneficiaram sobretudo os produtores de outros países terceiros. Convém notar que, como se indica no quadro 10, a parte de mercado da indústria da União permaneceu estável, enquanto a parte de mercado das importações provenientes de outros países aumentou consideravelmente. A simples leitura destes números revela que a indústria da União estabilizou a sua posição no mercado desde a instituição das medidas *anti-dumping*. Numa situação caracterizada pela diminuição constante das vendas e das partes de mercado, como se viu no inquérito inicial, a estabilização a um nível de cerca de 40 % de parte do mercado deve ser considerada como uma grande vitória para a indústria da União. Reitere-se, por outro lado, que as medidas *anti-dumping* não são instituídas para criar emprego na União ou, a prazo, restituir a produção na União (ou travar as importações), mas sim para restabelecer condições de mercado equivalentes entre os produtos europeus e as importações objecto de *dumping*. As medidas *anti-dumping* apenas são instituídas com o objectivo de restaurar condições de comércio leal no mercado da União e, por conseguinte, de permitir aos produtores da União restabelecerem-se, aumentando as suas vendas e/ou os seus preços a níveis sustentáveis. Além disso, como indicado no quadro 8, o preço médio de importação dos produtos provenientes de países terceiros era significativamente mais elevado ou as importações

desses países apresentavam volumes relativamente inferiores, de modo que o seu efeito sobre os produtores da União é menos pronunciado. Em conclusão, os produtores da UNIÃO beneficiaram da instituição das medidas porque a perda contínua de partes de mercado foi travada, estabilizaram os volumes de vendas e conseguiram aumentar a rendibilidade e os preços de venda. Perante estes elementos, o argumento é rejeitado.

(395) Se as medidas forem mantidas é de prever que a indústria da União continue a beneficiar delas, pelo menos mantendo a sua posição de mercado relativa que reforçará assim que superar os efeitos negativos da recessão. Durante a recessão, as medidas ajudariam provavelmente a atenuar o efeito dos importantes volumes de importações a baixos preços e objecto de *dumping*, impedindo outra vaga de importações como se observou antes da instituição das medidas, nomeadamente em 2005 após a revogação dos contingentes. Já que a concorrência aumentou em todas as gamas do produto, devido às tendências da moda, que tornaram os tipos do produto permutáveis, as medidas permitiriam igualmente proteger os produtos fabricado na União impedindo as importações objecto de *dumping* de penetrar no seu segmento. De facto, como foi estabelecido durante o inquérito, alguns produtores dos países em causa subiram de gama, produzindo cada vez mais calçado de gama média e até topo de gama. Isto permitiria à indústria da União conservar a sua posição relativa e assim salvaguardar uma taxa de emprego elevada.

(396) É igualmente de prever que, com a melhoria das condições económicas e o aumento de consumo, as pessoas estejam dispostas a gastar mais no calçado, nomeadamente no calçado de maior valor, o que beneficiará mais os produtores europeus. Neste cenário, a prorrogação das medidas permitiria a um número crescente de produtores da União (continuar a) desenvolver o seu modelo de negócios, método de produção e canais de distribuição e, assim, melhorar progressivamente a sua situação financeira, como ficou demonstrado no período de inquérito de reexame.

(397) Se as medidas caducarem, é de prever que a concorrência já feroz, em especial no segmento da gama média/inferior, se intensificará bastante. É também de esperar que esta concorrência reforçada sobre os preços no segmento da gama baixa/média influencie directamente os preços de todos os outros estilos de calçado. É muito provável que este fenómeno, por sua vez, represente um perigo para os numerosos produtores da União que conseguiram redefinir o modelo de negócios e melhorar a sua situação. Como a situação financeira e a rendibilidade destes produtores não são suficientemente sólidas para resistirem à pressão exercida sobre os preços pelos importantes volumes de importações objecto de *dumping*, que, durante um largo período, acarretaram uma forte subcotação dos preços da indústria da União, é muito provável que muitos outros produtores desapareçam e que os produtores europeus e as empresas europeias que fornecem bens e prestam serviços à indústria europeia acusem importantes perdas em termos de emprego directo.

3. ANÁLISE SUPLEMENTAR RELATIVA AO INTERESSE DOS FABRICANTES DA UNIÃO

(398) Para obter uma imagem mais completa do interesse dos fabricantes da União, para além da análise habitual do impacto sobre a indústria da União na globalidade, foram recolhidas informações suplementares junto das associações nacionais da indústria do calçado e das empresas incluídas na amostra utilizada no inquérito inicial. Além disso, um produtor que colaborou mas que foi excluído da indústria da União, e cuja actividade na União continua a ser importante, comunicou as suas observações.

(399) As informações suplementares recolhidas junto das associações nacionais da indústria do calçado apresentam um quadro contrastado, conforme se trate de um Estado-Membro que ainda possui uma importante produção de calçado ou de um Estado-Membro que tem importantes interesses na importação de calçado. Cinco associações nacionais que representam uma importante produção de calçado eram favoráveis à manutenção das medidas, cujas vantagens sublinharam para os seus produtores nacionais, quatro outras associações que representam países nos quais a produção de calçado foi transferida, em grande parte ou inteiramente, para países terceiros ou que importam importantes volumes apesar de uma grande capacidade de produção, declararam que, de um modo geral, a manutenção das medidas iria contra o interesse da União. Estas quatro associações representavam um maior número de empresas cuja principal actividade é a importação ou a distribuição/venda a retalho. Portanto, as suas observações foram igualmente tidas em conta nos considerandos seguintes que tratam dos interesses dos importadores independentes e dos retalhistas. Globalmente, o volume total de produção atribuído a estas quatro associações era sensivelmente inferior ao das cinco associações que afirmaram que as medidas beneficiariam os fabricantes.

(400) Além disso, os produtores da União incluídos na amostra do inquérito inicial foram igualmente contactados para completar o quadro e analisar as alegações de que a indústria da União teria desaparecido e que, por conseguinte, não beneficiara da instituição das medidas. Esta recolha suplementar de informações junto dos produtores da União incluídos na amostra do inquérito inicial justificava-se igualmente, do ponto de vista do interesse da União, porque o sector do calçado da União pertence a uma indústria tão fragmentada e heterogénea que a amostra para a avaliação do prejuízo é inevitavelmente pequena.

(401) A análise da situação dos produtores da União incluídos na amostra do inquérito inicial indica que todas as empresas colaborantes incluídas na amostra do inquérito inicial conservaram uma importante parte da sua produção na União. No conjunto, eram favoráveis à manutenção das medidas *anti-dumping* e sublinharam a sua incidência positiva no emprego na União. Ao mesmo tempo, a maior parte transferira parcialmente alguns sectores da sua produção de calçado para países fora de União, nomeadamente para um dos países interessado, e procurava soluções complementares no âmbito da estratégia de negócios adoptada, para reforçar a sua competitividade. As empresas que continuaram a produzir localmente na União são especializadas no topo de gama, produtos de maior qualidade que têm prazos de fabrico relativamente curtos. As respostas destes produtores da União da amostra constituída para o inquérito inicial confirmaram que, como descrito na parte consagrada ao prejuízo sofrido pelos produtores da União incluídos na amostra, foram implementados diferentes modelos de negócios e alguns destes produtores da União adaptaram-se à evolução do mercado de diversas maneiras, nomeadamente transferindo uma parte da sua produção para países terceiros e/ou outros países da União, modificando os seus circuitos de venda, investindo na qualidade e na imagem de marca, etc. Estas respostas confirmam igualmente o quadro geral descrito acima quanto às vantagens, para a indústria da União, da manutenção das medidas e desvantagem da sua revogação.

(402) Por último, para ter um quadro completo dos interesses dos fabricantes na União, foi igualmente analisada a resposta do produtor excluído da definição da indústria da União. Este forneceu uma resposta global sobre todas as suas actividades europeias, assim como respostas específicas dos seus dois sítios de fabrico europeus. Este produtor tinha-se oposto ao pedido de reexame, porque não era favorável à manutenção das medidas *anti-dumping*.

(403) A empresa tem dois sítios de produção na União que são fábricas de montagem, utilizando partes superiores de calçado fabricadas na Ásia. Os volumes de produção destes dois sítios, no entanto, diminuíram consideravelmente entre 2005 e o PIR. Enquanto, em 2005, o calçado importado representava menos da metade dos volumes de calçado vendidos por esta empresa, esta proporção aumentou sensivelmente durante o PIR, no qual a maioria do calçado vendido por esta empresa era comprada directamente na Ásia. De acordo com informações mais recentes, esta empresa reduz actualmente ainda mais as suas actividades de produção na União, que substitui por importações.

(404) Embora esta empresa tenha reduzido consideravelmente as suas actividades de fabrico na União, isso acarretou apenas uma ligeira baixa do número total de pessoas empregadas por ela na União. Afigura-se que, desde 2005, a empresa tinha aumentado o seu volume de negócios global e melhorado consideravelmente a sua rendibilidade. Assim, tinha podido recrutar pessoal suplementar na União, em domínios que não o fabrico (administração, desenho e concepção, marketing e vendas, etc.). Resulta das informações disponíveis que, se é verdade que os direitos *anti-dumping* tiveram uma incidência negativa nos resultados financeiros desta empresa, não foram assim tão significativos quando a sua rendibilidade total melhorou. A existência das medidas *anti-dumping* não a impediu de continuar a transferir a sua produção para países terceiros, incluindo os países em causa. Por outro lado, a instituição das medidas também não a levou a aumentar as suas actividades de produção na União. As decisões estratégicas relativas às actividades de produção parecem, deste modo, ter sido motivadas por considerações financeiras mais vastas.

(405) Se as medidas forem mantidas, a empresa continuará muito provavelmente a ser afectada pelos direitos *anti-dumping*, já que continuará provavelmente a importar dos países em causa. A importância deste impacto negativo dos direitos continuará com toda a probabilidade a ser pouco significativa, dado que esta empresa pode diversificar as suas fontes de importação, como já o fez no passado. Em contrapartida, a revogação das medidas beneficiaria esta empresa, que importa dos países em causa, e seria consequentemente susceptível de aumentar ainda mais a sua rendibilidade.

(406) Em conclusão, uma análise exaustiva de outros produtores da União confirma as conclusões gerais de que os produtores desenvolveram vários modelos de negócios diferentes e parecem, na sua maioria, ter beneficiado da instituição das medidas *anti-dumping*, pois declararam ter melhorado ligeiramente a sua situação e aumentado a sua competitividade adaptando, nomeadamente, as estratégias de produção e os circuitos de venda. As informações disponíveis sugerem que a maior parte destes produtores continuaria a beneficiar da manutenção das medidas, pelo menos no que diz respeito à sua decisão de manter as actividades de produção na União. Estes produtores, em contrapartida, sofreriam com a revogação das medidas porque as importações objecto de *dumping* provenientes dos países em causa exerceriam uma pressão no sentido da baixa sobre os preços em todas as gamas dos seus produtos.

(407) É muito provável que os efeitos negativos sobre determinados produtores que transferiram a sua produção para os países em causa permaneçam de uma amplitude não desproporcionada, como foi provado no passado e dado que as medidas não os impediram de continuar a transferir a sua produção para os países em causa. O impacto dos direitos *anti-dumping* sobre estes produtores dependerá, por conseguinte, essencialmente da sua decisão em matéria de abastecimento. Seriam, então, as próprias empresas que controlariam o impacto dos direitos *anti-dumping*.

4. INTERESSE DOS IMPORTADORES INDEPENDENTES

4.1. **Generalidades**

(408) O inquérito de reexame confirmou que existiam duas categorias principais de importadores. Uma compreende principalmente empresas que importam calçado, cuja produção foi externalizada para países terceiros, e revendem-no sob a sua própria marca. Estas empresas mantêm geralmente uma parte importante das suas actividades na União, nomeadamente a concepção, a investigação e o desenvolvimento, bem como o abastecimento em matérias-primas, e, por vezes, têm mesmo a sua própria cadeia de distribuição. Resulta do acima exposto que esta categoria de importadores possui actividades de importante «valor acrescentado» no território da União, onde emprega geralmente um número relativamente elevado de trabalhadores. A outra categoria compreende importadores que são puros comerciantes, que privilegiam o volume em relação à marca – essencialmente comercializam o calçado sob uma «marca privada». Estes importadores têm, em geral, custos estruturais mais baixos e actividades que geram menos valor acrescentado na União.

(409) Apurou-se que nestas duas categorias principais existem diferentes modelos de negócios. Por exemplo, na primeira categoria, podem-se distinguir marcas de origem europeia, mas igualmente marcas não europeias, bem como calçado tanto clássico como prático. Na segunda categoria, encontram-se importadores com a sua própria loja de venda a retalho, mas também importadores que vendem apenas a grossistas/distribuidores. Algumas das empresas desta segunda categoria vendem apenas calçado sob uma marca privada, enquanto outros terão acordos de abastecimento específicos com marcas estabelecidas, e/ou acordos de licença e/ou acordos de associação temporária.

(410) Tendo em conta a diversidade dos importadores, como acima se descreve, e a fim de obter uma imagem tão completa quanto possível, a situação dos importadores foi analisada sob vários ângulos diferentes. Em primeiro lugar, foram analisadas as observações recebidas dos importadores e respectivas associações. Foram igualmente consultadas e utilizadas estatísticas e publicações pertinentes. Por último, em relação a alguns dados económicos essenciais, foram utilizadas as informações verificadas da amostra de importadores.

(411) Como já foi referido acima, para estabelecer determinados dados económicos essenciais, decidiu-se constituir uma amostra de importadores. Esta decisão baseia-se no facto de o inquérito inicial ter revelado que o número de importadores dispostos a colaborar era elevado, tendo muitos deles respondido ao questionário. Considerou-se, assim, adequado recorrer à amostragem no presente inquérito de reexame.

(412) Como já se referiu no considerando 37, dos 21 importadores da União que se mostraram dispostos a colaborar no inquérito, oito foram incluídos na amostra. A amostra compunha-se das cinco empresas mais importantes, em termos de volumes e valor das importações e revendas na União, e de alguns importadores menos importantes, para ter um leque mais representativo das partes que se dispuseram a colaborar e da diversidade dos modelos de negócios, da localização geográfica e das gamas de produtos. As empresas incluídas na amostra representavam o número máximo de empresas sobre o qual podia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. De acordo com os números disponíveis na fase de inquérito, os importadores incluídos na amostra representavam quase 18 % dos importadores da União do produto em causa durante o PIR. Uma das empresas incluídas na amostra acabou por não responder ao questionário, embora tivesse afirmado a sua vontade de ser incluída na amostra, e todos os esforços envidados para obter a colaboração deste pequeno importador foram vãos. Por conseguinte, esta empresa teve de ser excluída da amostra. Os sete outros importadores incluídos na amostra colaboraram plenamente no inquérito e responderam ao questionário nos prazos.

(413) Como indicado acima, os dados verificados (agregados) dos importadores incluídos na amostra permitiram, nomeadamente, uma análise exaustiva de certos parâmetros económicos essenciais que, atendendo ao número elevado de operadores, só podia razoavelmente ser realizada a partir de uma amostra. A análise da situação dos importadores, contudo, não se limitou às informações fornecidas no âmbito da amostragem. Para a análise do interesse da União foram tomados igualmente em consideração artigos da imprensa especializada, estudos de mercado, bem como informações obtidas junto das partes interessadas. A utilização destas informações permitiu ainda garantir que todos os principais modelos de negócios aplicados neste sector estavam suficientemente representados no âmbito desta análise.

(414) Com base nas informações verificadas entregues pelos importadores incluídos na amostra e outras informações que figuram no dossier, considera-se que a importação e a revenda a distribuidores/retalhistas do produto em causa deram emprego a cerca de 23 000 pessoas na União durante o PIR.

4.2. **Volumes de importação**

(415) Como reflectido no quadro 4, os dados do Eurostat mostram que, desde 2005, as importações do produto em causa sofreram uma forte diminuição de cerca de 90 milhões de pares. Durante o mesmo período, as importações de calçado de couro provenientes de outros países passaram de cerca de 43 milhões de pares para 201 milhões de pares. Daqui resulta que, durante o PIR, o nível das importações provenientes de outros países excedeu 4 % o das importações provenientes da RPC e do Vietname, enquanto em 2005, os volumes importados destes dois países eram bem superiores (+ 80 %) aos importados de todos os outros países. Os dados do Eurostat indicam igualmente que, desde 2005, o total das importações do produto em causa diminuiu 11 %.

(416) Um grande importador que colaborou no inquérito mas não participou na amostragem declarou uma evolução similar das suas importações. Esta empresa afirmou que as suas compras do produto em causa se reduziram em 25 % desde 2005, enquanto as suas importações de calçado de couro provenientes de outros países aumentaram de forma significativa.

(417) No que diz respeito aos importadores incluídos na amostra, as suas importações de calçado de couro durante o período compreendido entre 2005 e o PIR seguiram a evolução seguinte em termos de volumes:

Quadro 19

Volumes de importação dos importadores incluídos na amostra (pares)

	2005	2006	2007	PIR
RPC e Vietname	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
valor indexado	*100*	*104*	*89*	*99*
Outros países	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
valor indexado	*100*	*122*	*172*	*213*

(418) Em consonância com as estatísticas gerais, os importadores incluídos na amostra aumentaram consideravelmente as suas compras de calçado de couro junto dos outros países. Os volumes de importação provenientes da RPC e do Vietname permaneceram relativamente estáveis desde 2005, apesar de uma certa queda em 2007, seguidos de recuperação no PIR, que os colocou praticamente ao mesmo nível de 2005. Resulta que, no que diz respeito aos importadores incluídos na amostra, o volume global das vendas de calçado de couro aumentou cerca de um terço desde 2005, com uma tendência estável por parte dos países em causa, apesar da instituição das medidas *anti-dumping*, e uma tendência ascendente por parte dos países terceiros. Entre os países terceiros que beneficiaram deste aumento dos volumes de importação, a Indonésia e a Índia encontram-se em primeiro lugar.

(419) As empresas incluídas na amostra apresentam uma tendência estável em termos de compras junto dos países em causa, o que não corresponde à tendência observada pelo Eurostat (uma baixa importante). Uma análise mais cuidadosa sugere que a estabilidade das importações provenientes dos países em causa se deve ao facto de um dos grandes importadores incluídos na amostra (a contracorrente da tendência observada não apenas pelo Eurostat, mas igualmente sentida pelos outros importadores incluídos na amostra) ter aumentado apreciavelmente as suas compras junto dos países terceiros; além disso, para satisfazer a procura, aumentou de forma considerável as suas importações provenientes dos países em causa, neutralizando, assim, a tendência global decrescente constatada a nível da amostra. Tendo em conta o que precede, conclui-se que as importações do produto em causa a nível da amostra seguiram uma evolução consentânea com a análise quantitativa dos dados do Eurostat, ou seja, uma baixa geral das importações provenientes dos países em causa.

4.3. **Preço de compra**

(420) Como indicado nos quadros 5 e 8, os dados do Eurostat parecem indicar que os preços médios de importação do calçado de couro em proveniência tanto dos países em causa como dos países terceiros têm aumentado desde 2005, e os preços de importação CIF do calçado de couro proveniente dos países terceiros revelam mesmo um aumento ligeiramente mais marcado do que os do calçado de couro proveniente dos países em causa. No entanto, já que a selecção das gamas de calçado importado tem um impacto importante nos preços e que se alterou talvez de forma considerável para todos os países de exportação, os preços médios, que podem ser calculados a partir dos volumes e valores declarados pelo Eurostat, não são necessariamente mais exactos para estabelecer as tendências dos preços. A esse respeito, a tendência dos preços dos importadores incluídos na amostra pode ser considerada como mais significativa, porque a selecção de gamas dos produtos dos importadores mudou provavelmente pouco, já que estas empresas há já muito que se especializaram em determinados tipos e estilos de calçado.

(421) Como se descreve nos considerandos 412 e 408 e seguintes, os importadores incluídos na amostra representam diversos modelos de negócios que se traduzem, nomeadamente, em diferenças importantes a nível dos preços médios por importador. Além disso, alguns destes importadores venderam muitos milhões de pares por ano, enquanto outros venderam «apenas» algumas centenas de milhares por ano. Em terceiro lugar, para alguns destes importadores, os volumes de venda (e, por conseguinte, o seu peso na amostra) flutuaram fortemente ao longo de todo o período considerado. Por estas razões, a Comissão considerou que a média ponderada devia ser complementada por uma análise da média aritmética, a fim de se obter uma imagem completa das tendências pertinentes.

(422) Os preços médios de importação dos importadores incluídos na amostra durante o período compreendido entre 2005 e o PIR são os seguintes:

Quadro 20

Preços médios de importação dos importadores incluídos na amostra (EUR)

	2005	2006	2007	PIR
RPC e Vietname				
CIF: média ponderada	11,10	11,81	10,24	10,07
valor indexado	*100*	*106*	*92*	*91*
CIF: média aritmética	10,17	11,42	10,54	10,42
valor indexado	*100*	*112*	*104*	*102*
Preço no destino (*): média ponderada	11,72	13,43	12,12	11,88
valor indexado	*100*	*115*	*103*	*101*
Preço no destino (*): média aritmética	10,74	12,98	12,48	12,30
valor indexado	*100*	*121*	*116*	*115*
Outros países				
CIF: média ponderada	13,11	12,71	10,85	10,46
valor indexado	*100*	*97*	*83*	*80*
CIF: média aritmética	12,21	12,56	12,59	11,53
valor indexado	*100*	*103*	*103*	*94*

(*) Preço no destino simulado = CIF + direitos de importação + direito *anti-dumping* (a partir de 7 de Abril de 2006) + custos do tratamento aduaneiro

(423) A análise dos preços de importação CIF dos produtos provenientes da RPC e do Vietname desde 2005, ou seja o último ano sem medidas *anti-dumping*, até ao PIR mostra um aumento de 2 % (média aritmética) ou uma descida de 9 % (média ponderada). Na globalidade, os dados analisados indicariam preços de importação estáveis ou algo no sentido da baixa antes dos direitos de importação e dos direitos *anti-dumping*. Nos dois cenários, os preços de importação antes dos direitos aumentaram fortemente em 2006 para em seguida diminuir.

(424) Simultaneamente, os preços CIF de importação de calçado de couro proveniente de outros países caíram nas duas avaliações (– 20 % a – 6 %). Por conseguinte, a diferença entre os preços de importação do calçado de couro proveniente dos países em causa, antes dos direitos, e os do calçado proveniente de outros países diminuiu e passou de cerca de 2,00 EUR por par para 1,00 EUR (em percentagem: de cerca de 20 % para cerca de 10 % – médias aritméticas) ou de 2,00 EUR para 0,50 EUR (em percentagem: de cerca de 20 % para cerca de 5 % – médias ponderadas). Os direitos *anti-dumping* apenas são acrescentados nos casos da RPC e do Vietname. Os preços médios no destino (ou seja os preços de importação que incluem os custos de importação, os direitos de

importação e, se aplicável, os direitos *anti-dumping*) do calçado de couro proveniente da RPC e do Vietname, por um lado, e proveniente de outros países, por outro, podem, portanto, ser agora considerados como estando a níveis mais comparáveis. Por esta razão, os preços do calçado de couro fabricado nos outros países tornam-se mais atractivos quando comparados com os preços do calçado fabricado nos países em causa.

4.4. **Preço de revenda**

(425) Em relação aos preços de revenda dos importadores foram obtidas informações pormenorizadas através da amostra de importadores. Os preços de revenda do produto objecto de reexame praticados pelos importadores incluídos na amostra registaram a seguinte evolução:

Quadro 21

Preços médios de revenda dos importadores incluídos na amostra (EUR)

	2005	2006	2007	PIR
Média ponderada	34,62	36,97	33,68	32,28
valor indexado	*100*	*107*	*97*	*93*
Média aritmética	27,09	29,72	28,46	29,24
valor indexado	*100*	*110*	*105*	*108*

(426) Os dados acima indicam preços de revenda estáveis ou em ligeiro aumento ao longo do período entre 2005 e o PIR. Em 2006, os preços de revenda aumentaram de 7 % para 10 %, o que corresponde ao aumento dos preços de compra CIF em 2006 (ver considerando 422). Entre 2006 e o PIR, os preços de revenda diminuíram.

(427) O inquérito não revelou qualquer informação ou elemento indicando que os preços de revenda dos outros importadores teriam seguido uma evolução diferente da acima descrita.

4.5. **Rendibilidade**

(428) Em relação aos importadores incluídos na amostra, a rendibilidade foi estabelecida combinando a imagem dos preços de importação e revenda acima descrita com a evolução dos outros factores de custo dos importadores. Após a divulgação das conclusões, alguns dos importadores incluídos na amostra questionaram os dados de lucro individuais utilizados e solicitaram que fossem aceites dados revistos. Alguns pedidos foram aceites e corrigiram-se alguns erros. O novo quadro da rendibilidade é o seguinte:

Quadro 22

Lucro médio sobre o produto em causa alcançado pelos importadores incluídos na amostra

(lucro líquido antes de impostos/volume de negócios)

	2005	2006	2007	PIR
Média ponderada	36,2 %	18,1 %	20,5 %	20,4 %
Média aritmética	29,6 %	17,8 %	20,7 %	21,3 %

Nota: com exclusão do lucro sobre as vendas dos importadores aos consumidores (vendas a retalho).

(429) Os números acima referidos foram calculados com base nos lucros realizados sobre o produto em causa comunicados pelos importadores incluídos na amostra. Em certos casos, os números comunicados tiveram de ser revistos na sequência de uma verificação no local. Tal como referido acima, depois da divulgação definitiva, quatros importadores incluídos na amostra puseram em causa a análise individual de rendibilidade que lhes dizia respeito e reiteraram que deviam ser aceites os dados revistos tal como apresentados depois da verificação no local. No que diz respeito a um importador incluído na amostra, salienta-se que a sua alegação relativa aos encargos de venda, às despesas administrativas e a outros encargos gerais («VAG») foi parcialmente aceite, tendo-se corrigido um erro de dactilografia, o que causou uma pequena diminuição da rendibilidade da amostra tal como divulgada às partes interessadas. No entanto, a alegação de que os VAG inicialmente apresentados deviam ser aceites e que, além disso, devia ser tida em consideração uma quantia significativa de royalties que alegadamente tinha de ser paga à empresa coligada estabelecida no exterior da União tem de ser rejeitada. No que diz respeito aos VAG inicialmente apresentados, constatou-se durante a visita de verificação que estes tinham sido sobrestimados, pois a empresa não foi capaz de fundamentar os valores alegados. Assim, procedeu-se a uma correcção com base nos documentos recebidos durante a visita de verificação. Quanto aos custos alegados das royalties, esta quantia só foi reivindicada depois da visita de verificação, não tendo a alegação sido suficientemente fundamentada. No que diz respeito ao segundo importador incluído na amostra, este também reiterou o seu pedido no sentido de se aceitarem os dados de rendibilidade revistos elaborados com base nos lucros declarados num documento alegadamente apresentado às autoridades dos EUA. A este respeito, há que salientar que a empresa tinha apresentado um quadro de rendibilidade para o produto em causa que foi confirmado durante a verificação, dado que pôde ser inteiramente conciliado com as contas objecto de auditoria e outros dados disponíveis.

O documento enviado depois da verificação apenas mencionava um nível de lucro geral para a «Europa» e incluía todos os produtos, bem como, provavelmente, todas as operações realizadas fora dos 27 Estados-Membros da União mas que se encontram geograficamente dentro da Europa (Suíça, países dos Balcãs). Este documento não pôde ser ligado aos dados verificados no local e, por conseguinte, a alegação foi rejeitada. Depois da divulgação dos dados, a empresa forneceu mais pormenores a este respeito, mas devido ao atraso na entrega e à falta de provas fundamentadas, também não puderam ser considerados. A segunda alegação desta empresa relacionava-se com elementos de custo que deviam ter sido tomados em consideração, dois dos quais não puderam ser ligados às informações verificadas no local. No entanto, aceitou-se tomar em consideração um terceiro elemento de custo que foi inteiramente confirmado durante a verificação mas que tinha sido omitido no quadro. O impacto sobre o lucro total, contudo, foi limitado. O terceiro importador, inicialmente, tinha apenas apresentado dados de rendibilidade para uma pequena parte das suas operações na União. Os dados apresentados não podem ser considerados representativos para as operações da empresa na União em geral uma vez que existem diferenças significativas entre as regiões no que diz respeito aos custos e ao rendimento. Assim, os dados de rendibilidade foram complementados durante a verificação no local pelos restantes números relativos às operações na União, com base em todas as informações verificáveis disponíveis. A empresas contestou o resultado destes cálculos e apresentou no final da visita de verificação um quadro de rendibilidade revisto que apenas diferia da Comissão num elemento do cálculo, ou seja, o custo de compra. Uma vez que este custo de compra proposto não pôde ser ligado às informações disponíveis, contrariamente aos custos de compra tal como estabelecidos pela Comissão, o quadro revisto não foi aceite. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada, tendo sido utilizados os dados de rendibilidade determinados durante a verificação no local. Depois da divugação, o quarto importador contestou os seus próprios dados apresentados de rendibilidade, verificados e aceites sem mais ajustamentos durante a visita de verificação no local, argumentando que toda a metodologia usada não seria exacta. No entanto, dado que a empresa não sugeriu uma metodologia diferente a aplicar para determinar o lucro sobre o produto em causa, a alegação tem de ser rejeitada como não fundamentada.

(430) Recorde-se que, no inquérito inicial, os importadores colaborantes indicaram, nas respostas ao questionário, um lucro médio líquido ponderado de 12 % para o período que vai de 1 de Abril de 2004 a 31 de Março de 2005. No presente inquérito de reexame, os dados verificados dos importadores incluídos na amostra mostraram, contudo, que o seu lucro médio ponderado era, em 2005, superior a 20 %. Em 2006, assistiu-se a uma queda considerável da rendibilidade, de mais de 18 pontos percentuais numa base média ponderada e perto de 12 pontos percentuais numa base média aritmética. Apurou-se que a maior parte dos contratos de venda já tinha sido assinada antes da instituição das medidas provisórias em Março de 2006 e, em muitos casos, os preços de venda acordados não tinham em conta a possível instituição de direitos *anti-dumping*. Por conseguinte, o lucro dos importadores incluídos na amostra realizado sobre o produto em causa registou uma diminuição em 2006. Em 2007 e no PIR, o lucro voltou a subir, mas ainda é 8 a 16 pontos percentuais inferior ao realizado em 2005.

(431) Como, após Março de 2006, a maior parte dos importadores incluídos na amostra adaptou os seus circuitos de abastecimento e a sua política de preços à mudança de circunstâncias, ou seja, à instituição das medidas *anti-dumping*, procedeu-se a uma análise mais exaustiva dos factores com impacto sobre a rendibilidade, a partir de 2007. Apurou-se o seguinte: em primeiro lugar, enquanto em 2006 a queda do lucro podia ser atribuída em grande parte aos direitos *anti-dumping*, em 2007 e no PIR, outros factores próprios às empresas também teve um impacto negativo importante no lucro dos importadores incluídos na amostra. Em 2007 e no PIR, alguns importadores incluídos na amostra registaram aumentos significativos nos VAG, resultando daí a forte deterioração das margens brutas. Este elemento teve uma incidência no lucro calculado para o conjunto da amostra. Não

foi possível discernir um motivo (por exemplo, um aumento dos custos de marketing para financiar eventos desportivos) comum a todos os importadores, que justificasse este aumento dos VAG.

(432) Ao mesmo tempo, note-se que a evolução da taxa de câmbio entre o euro e o dólar norte-americano permitiu aos importadores manter os seus custos de compra a um baixo nível, incluindo os custos relativos ao produto em causa. A partir do final de 2005 até ao final do PIR, o euro subiu praticamente 30 % em relação ao dólar e, como os contratos entre importadores e fornecedores são celebrados geralmente em dólares e os importadores declararam apenas raras operações de cobertura, este «ganho» amorteceu o efeito dos direitos *anti-dumping* e de outros aumentos de custos. Com base nas informações facultadas por um dos importadores incluídos na amostra, os níveis de lucro realizados durante o PIR teriam podido ser até 6 pontos percentuais menos se as taxas de câmbio tivessem permanecido estáveis.

(433) Além disso, procedeu-se a uma análise alternativa da rendibilidade fazendo a distinção entre o lucro realizado sobre a venda de calçado sob uma marca privada e o realizado sobre a venda de calçado de marca. Para esse efeito, os dados verificados disponibilizados pelos importadores incluídos na amostra foram completados por informações obtidas junto de um outro grande importador de calçado vendido sob uma marca privada, que não se manifestou aquando da constituição da amostra, mas que colaborou no inquérito, comunicando as suas observações. Estas informações sugerem que os níveis de lucro realizados durante o PIR pelos importadores de calçado comercializado sob uma marca privada eram, geralmente, bastante inferiores aos da maior parte dos importadores de calçado de marca, mas continuavam a ser elevados (11 % e 17 %). Este dado confirma as conclusões do inquérito inicial, no quadro do qual esta categoria de importadores declarou realizar um nível de lucro de 17 %, em média. Por outro lado, esta análise exaustiva mostrou igualmente que a rendibilidade dos importadores de calçado de marca melhorou desde o inquérito inicial. Nesse inquérito, estes importadores tinham declarado uma rendibilidade média de cerca de 10 %, enquanto o lucro realizado pelos importadores de calçado de marca incluídos na amostra representava, durante o PIR, mais de 20 %. Pode, por conseguinte, concluir-se que, em geral, a situação económica do grupo de importadores de calçado comercializado sob uma marca privada permaneceu, essencialmente, a mesma desde o inquérito inicial, enquanto a dos importadores de calçado de marca parece até ter melhorado.

(434) Em qualquer caso, independentemente do cenário, os níveis de lucro realizados pelos importadores incluídos na amostra eram relativamente elevados e não apresentaram qualquer tendência no sentido da baixa após 2006. Convém igualmente assinalar que o nível global dos lucros realizados pelos importadores incluídos na amostra, ou seja, sempre superior a 10 %, revela um comércio bastante estável e sustentável.

(435) O inquérito não revelou qualquer informação ou elemento indicando que o nível de lucro dos outros importadores seguiu uma direcção diferente das tendências de lucro acima descritas.

4.6. **Impacto da recessão económica após o PIR**

(436) Atendendo à crise financeira e económica global que começou logo após o PIR, considerou-se adequado analisar a situação dos importadores para além do PIR. Em várias das observações recebidas, referia-se já o impacto negativo directo que esta recessão económica teria sobre o sector, agravando o impacto negativo dos direitos *anti-dumping*. Com base nas informações e observações suplementares entregues pelas partes, bem como em informações de conhecimento público, tais como os dados do Eurostat, informações sobre o mercado, etc., é possível obter a imagem seguinte.

(437) Resulta das estatísticas disponíveis que as importações dos países em causa continuam a diminuir, embora esta baixa seja moderada comparada com a registada durante o período de 2005 no PIR (– 15 % após o PIR). Ao mesmo tempo, as importações provenientes dos países terceiros continuam a sua progressão. Por outras palavras, continua a decorrer a transferência da produção dos países em causa para países terceiros. Os dados do Eurostat indicam fortes aumentos dos preços de importação, nomeadamente no que diz respeito ao calçado proveniente dos países em causa (+ 21,5 % em relação ao PIR).

(438) Os importadores incluídos na amostra, que continuaram a aumentar o seu abastecimento junto de outros países, em detrimento dos países em causa, referiram uma evolução semelhante após o PIR. No conjunto, os seus volumes de importação do produto em causa permaneceram relativamente estáveis. Os importadores explicaram que, devido ao prazo de cerca de seis meses, as compras realizadas após o PIR eram o resultado de encomendas feitas antes do início da recessão económica. O preço médio, em euros, pago pelos importadores incluídos na amostra para comprar o produto em causa aumentou cerca de 15 % em comparação com o PIR. Segundo os importadores, as razões são, por um lado, a apreciação do dólar norte-americano no final de 2008 e início de 2009, que aumentou os custos de abastecimento, em euros, dos produtos provenientes dos países em causa, e, por outro, o aumento do custo de produção nos países em causa, nomeadamente o aumento dos custos da mão-de-obra.

(439) Como os preços de revenda permaneceram estáveis ou aumentaram ligeiramente, parece que pode ter sido mais uma vez afectada a rendibilidade dos importadores incluídos na amostra em relação à comercialização do produto em causa. Além disso, os importadores alegaram que devido às encomendas que devem ter feito adiantadamente e da subsequente contracção da procura, as suas existências registaram um aumento considerável. No entanto, um cálculo dos níveis de lucro dos importadores após o PIR, com base nos dados de preços fornecidos, mostrou que a queda do lucro seria muito provavelmente moderada (de cerca de 2 pontos percentuais), o que, no conjunto, representa ainda um saudável nível de rendibilidade.

(440) Vários importadores mencionaram, contudo, que, desde o Outono de 2008, a procura por parte dos consumidores diminuiu sensivelmente e que esta quebra ainda não se reflectiu nos volumes de importação, pois as encomendas foram feitas com uma antecedência de seis a nove meses, ou seja, antes da recessão. Os importadores esperavam, assim, baixas mais importantes dos volumes de importação na estação seguinte. Vários importadores assinalaram também que algumas das principais cadeias de distribuição ficaram insolvente ou confrontam-se com dificuldades financeiras, pelo que anularam as encomendas, as existências aumentaram e foram forçados a oferecer descontos especiais aos seus clientes. Alguns dos importadores incluídos na amostra já tinham anunciado importantes planos de reestruturação devido à recessão; outros indicaram que tentavam controlar os custos por outros meios.

(441) Resulta das considerações precedentes que, até Julho de 2009, o impacto da crise nos volumes de importação e de vendas ainda era limitado, já que as encomendas tinham sido feitas antes das primeiras manifestações da crise a nível do consumo e com base em previsões de consumo mais optimistas. Em termos de rendibilidade, tudo parece indicar que a maior parte dos importadores, até à data, conseguiu limitar o impacto das crises adoptando também diversas medidas para controlar os custos.

4.7. **Efeito provável em caso de manutenção das medidas**

(442) Se as medidas vierem a ser prorrogadas, é muito provável que afectem, no futuro, os importadores, porque os parâmetros económicos se alteraram de forma significativa: com os aumentos do preço de compra recentemente observados e a baixa geral esperada a nível do consumo, o efeito dos direitos *anti-dumping* far-se-á sentir mais do que no passado, mesmo que a evolução da taxa de câmbio amorteça os aumentos do preço de compra, como sucedeu durante o período considerado. Além disso, vários importadores indicaram que outros importantes aumentos de custos, por exemplo os custos da mão-de-obra, ocorreram nos países em causa. Globalmente, os lucros realizados sobre o produto em causa vão provavelmente diminuir num futuro próximo, mas, será, em grande parte, devido aos aumentos de outros custos que não os direitos *anti-dumping*. No entanto, como os importadores geraram margens saudáveis, esta baixa provavelmente não porá em perigo essas empresas.

(443) Como demonstrado desde 2005, os importadores continuarão provavelmente a fornecer-se junto dos países terceiros ou começarão a comprar-lhes quantidades ainda mais importantes, já que os direitos *anti-dumping* terão mais repercussões sobre eles. Por outro lado, é provável que os importadores tentem repercutir uma proporção mais elevada do aumento dos custos gerais sobre os retalhistas/distribuidores. No entanto, tendo em conta a importância relativa destes retalhistas/distribuidores para os importadores (como se explica no considerando 473), estes não repercutirão provavelmente a integralidade dos aumentos de custos sobre os seus clientes. Este fenómeno pôde igualmente ser observado entre Julho de 2008 e Março de 2009.

(444) O efeito, sobre os importadores, da manutenção dos direitos *anti-dumping* em período de contracção da procura, aumento dos preços de compra e tomada de consciência dos custos pelos consumidores variará, no entanto, em função da flexibilidade do importador. Convém recordar que alguns importadores já têm dado provas de uma grande flexibilidade nas suas estratégias de abastecimento e selecção de gamas de produtos (mais STAF e/ou calçado de têxtil/plástico e/ou acessórios). Isto permite-lhes atenuar o efeito dos direitos no futuro. Outros importadores que conservaram os seus circuitos tradicionais de abastecimento nos países em causa e que centram as suas actividades sobre o calçado de couro poderiam, de facto, sofrer uma baixa global de rendibilidade e/ou de vendas.

4.8. **Observações**

(445) Como indicado nos considerandos 60 e seguintes, várias partes interessadas alegaram que certos tipos de calçado deviam ser excluídos da definição do produto. Muitas das partes argumentaram que, não sendo possível rever a definição do produto no âmbito do presente inquérito, os seus tipos de calçado importados deveriam ser excluídos das medidas instituídas ao abrigo do artigo 21.º do regulamento de base. Estas afirmações fundamentam-se principalmente na alegada falta de produção destes tipos de calçado (capacidade de produção e vontade de produzir) na União, o que implicaria que não há concorrência com a indústria da União nem prejuízo sofrido por esta nem ambiente económico desfavorável em que as medidas teriam uma incidência cada vez mais negativa sobre importadores, distribuidores, retalhistas e consumidores na União.

(446) A esse respeito, é importante sublinhar que se detectou uma forte concorrência entre as importações provenientes dos países em causa e o tipo de calçado produzido na União, como indicado nos considerandos 267 e seguintes. Isso significa igualmente que existe ainda uma importante produção de calçado de couro na União. De maneira mais geral, importa reiterar que a definição do produto não pode ser alterada, estendida ou reduzida no âmbito de um reexame da caducidade das medidas, seja qual for a evolução dos padrões de produção na União durante a vigência destas medidas.

(447) Apesar do que precede, a Comissão contactou as associações pertinentes do sector do calçado, para obter uma ideia mais clara dos tipos/quantidades de determinado calçado produzido na União. Conclui-se das informações recolhidas que a maior parte do calçado em questão na alegação precedente continua a ser produzida na União e que o padrão de produção não se alterou de maneira significativa durante o período de vigência das medidas. As informações recolhidas não permitem determinar, de maneira geral e definitiva, se alguns tipos de produtos de nicho produzidos na União cobrem a procura de tais produtos.

(448) Muitos destes produtos são produtos de nicho específicos vendidos a consumidores especializados em pequenas quantidades que apresentam características técnicas de grande qualidade e complexidade e que pertencem à categoria dos preços elevados, como, por exemplo, calçado de equitação, bowling ou calçado com números especiais ou para pés estreitos. Estes tipos de produtos integrar-se-iam, em princípio, no padrão de especificações gerais dos produtores da União. A instituição ou a manutenção de medidas poderia incentivar os produtores da União a investirem de novo na produção de tais tipos de produtos de nicho ou a aumentarem as suas capacidades de produção existentes. De outro modo, os produtores da União não teriam qualquer incentivo para investir em tais linhas de produtos. Como as medidas não se destinam a travar as importações e, de resto, não o fizeram no caso vertente, pode justificar-se a instituição de medidas *anti-dumping* também sobre estes tipos de produtos de nicho, desde que não se possa fazer uma distinção clara entre estes diferentes tipos do produto. De qualquer modo, no que diz respeito aos produtos de nicho, os limitados dados disponíveis indicam que a sua parte no total das importações é reduzida e que, portanto, o impacto das medidas sobre estes produtos não é considerado desproporcionado em relação à grande maioria das importações.

(449) Alguns importadores de calçado de desporto, bem como a respectiva associação, argumentaram que não tinham uma alternativa de abastecimento viável na União.

(450) A esse respeito, é conveniente, em primeiro lugar, notar que as informações recolhidas junto das associações nacionais do sector do calçado sugerem que existe ainda uma importante produção de calçado de desporto na União, embora não se possa excluir que a procura ultrapassa a oferta neste segmento. Ainda que se parta da hipótese que a produção de calçado de desporto na União não é suficiente, o inquérito mostrou que existem outras fontes de abastecimento, como a Indonésia e a Índia, que oferecem preços cada vez mais competitivos, como se demonstrou acima.

(451) Vários importadores incluídos na amostra, nomeadamente as grandes marcas de calçado internacionais, alegaram, além disso, que mantêm relações estratégicas de longo prazo com determinados grupos de fábricas na RPC e no Vietname com base em normas sociais, de segurança e ambientais de qualidade, que levaram anos a consolidar. Por conseguinte, mudar de fontes mediante a deslocalização da produção induziria custos elevados e longos prazos (de 12 a 18 meses).

(452) Importa a esse respeito sublinhar que as medidas *anti-dumping* em causa não são proibitivas; por outras palavras, a instituição destas medidas (com o objectivo de corrigir uma distorção de mercado) não acarretou a cessação das importações provenientes dos países em causa nem a consequente necessidade de os importadores se fornecerem junto de outros países. Não obstante o que precede, o inquérito mostrou que existe um apreciável grau de flexibilidade: os importadores compram geralmente junto de grupos de fornecedores cujas bases de produção se encontram em vários países asiáticos. Estes grupos são flexíveis e podem mudar de fonte de abastecimento de um país para outro, se a tal forem incentivados. Os pormenores disponibilizados no âmbito da amostragem relativa à proveniência do produto em questão desde 2005, como resumidos de maneira agregada no considerando 417, mostram que a maior parte dos importadores incluídos na amostra mudou de fornecedor em relação a uma grande parte do seu calçado de couro num período de 1 a 2 anos. Um grande importador que não faz parte da amostra referiu igualmente importações crescentes provenientes de outros países asiáticos, em detrimento das importações provenientes dos países em causa. As informações constantes do dossier mostram, por conseguinte, que, embora possam existir custos suplementares, a transferência da produção de um país para outro não é considerada como excessivamente pesada e afigura-se uma operação relativamente usual. Este argumento é, por conseguinte, rejeitado.

(453) As associações de importadores e alguns importadores defenderam igualmente que os importadores já não estavam em condições de absorver o efeito dos direitos. Afirmaram que durante o período de 2006 ao PIR, o efeito negativo das medidas nos consumidores tinha sido (parcialmente) compensado pelo efeito da evolução das taxas de câmbio desde 2006, mas que a mudança observada na evolução da taxa de câmbio desde o final do PIR tornaria inevitável o aumento do seu preço de revenda e acarretaria um aumento dos preços para os consumidores se os direitos fossem mantidos.

(454) Reconhece-se que a apreciação do euro em relação ao dólar desde a instituição das medidas *anti-dumping* foi importante, como se descreve igualmente no considerando 432. Efectivamente, a evolução da taxa de câmbio beneficiou os importadores do produto em causa a partir do final de 2005 até ao final do PIR, dado que os contratos celebrados com os seus fornecedores são geralmente em dólares e que o euro teve uma apreciação de quase 30 % em relação ao dólar durante esse período.

(455) No que diz respeito à alegada incapacidade dos importadores de absorver o direito devido à mudança de evolução da taxa de câmbio observada desde meados de 2008, que implicou um aumento dos preços de importação expressos em euros, convém notar que os níveis de lucro dos importadores sobre a comercialização do produto em causa continuaram a ser saudáveis durante o PIR, como revelou a análise da amostra (ver quadro 22), sugerindo que os importadores estariam em condições de continuar a funcionar de maneira sustentável mesmo que a evolução da taxa de câmbio lhes fosse desfavorável durante um determinado período de tempo. Além disso, no que diz respeito à evolução da taxa de câmbio, nada

indica que o euro esteja em queda livre em relação ao dólar norte-americano; pelo contrário, se o euro desceu em relação ao dólar entre Julho e Novembro de 2008, desde então voltou a subir. É, por conseguinte, hipotético antecipar uma depreciação do euro a curto e médio prazo. No que diz respeito aos preços de retalho do calçado de couro, é conveniente referir ainda que existem várias outras fontes de abastecimento para o calçado de couro, fontes essas cada vez mais utilizadas pelos importadores. O dossier não contém, então, qualquer elemento de molde a sublinhar a necessidade, para os importadores, de repercutirem o direito sobre os grossistas/retalhistas, o que se traduziria em importantes aumentos dos preços a nível da venda a retalho. Este argumento não é, por conseguinte, convincente.

(456) Alguns importadores, pertencendo, maioritariamente, ao grupo dos produtores de calçado de marca, alegaram que as medidas prejudicariam o importante «valor acrescentado» que representam na União, graças às suas actividades em domínios como concepção, desenvolvimento, valorização da marca e abastecimento. O inquérito confirmou, a esse respeito, que, de facto, numerosos importadores não se limitam simplesmente a comercializar calçado, desenvolvendo actividades de valor acrescentado, na União, como acima se menciona. Estas actividades geram um nível de emprego elevado.

(457) É conveniente notar, a esse respeito, que as informações facultadas pelos importadores incluídos na amostra não revelaram qualquer diminuição no emprego, nestas empresas, a nível do pessoal afectado ao fabrico do produto em causa durante o período de 2005 – PIR. Bem pelo contrário, os números agregados sobre a mão-de-obra dos produtores de calçado de marca incluídos na amostra indicam um ligeiro aumento. Deve-se isto ao facto de as medidas *anti-dumping*, em consonância com a sua finalidade, não terem bloqueado o acesso ao mercado da União do calçado de couro proveniente da RPC e do Vietname, possibilitando, sim, o ajustamento dos preços a fim de restabelecer condições de mercado equitativas. O nível dos direitos é, neste caso, moderado e os importadores têm, além disso, a possibilidade de alterar a origem – como, de resto, o fizeram em determinadas instâncias. À luz do que precede, é rejeitado o argumento de que as medidas *anti-dumping* poriam em perigo os empregos de elevado nível que estes importadores geraram na União.

4.9. **Conclusão**

(458) Tendo em conta a análise que precede, a Comissão chegou à conclusão final que, durante o período entre 2006 e o PIR, as medidas *anti-dumping* tiveram um impacto limitado sobre a situação económica dos importadores da União do produto em causa, mas esse impacto não é considerado desproporcionado dada a forte posição de mercado, na generalidade, dos importadores, como o inquérito apurou. A limitada deterioração da situação económica dos importadores parece ter prosseguido durante os nove meses que se seguiram ao PIR. Todavia, o sector encontra-se, de maneira geral, de boa saúde e os lucros realizados sobre o produto objecto de reexame continuam a ser elevados. Considera-se, então, improvável que a manutenção das medidas tenha um efeito desfavorável de monta para os interesses dos importadores.

4.10. **Interesse dos distribuidores/retalhistas**

4.10.1. *Generalidades*

(459) As informações disponíveis indicam que no mercado da venda a retalho/distribuição na União, cerca de 60 % de todo o calçado é vendido pela distribuição especializada «tradicional», representada pelos grandes retalhistas, que, com frequência, importam eles próprios o calçado, e por grupos de compradores, enquanto cerca de 40 % do calçado é vendido pela distribuição «não especializada», representada pelos supermercados, lojas de vestuário e grandes armazéns. Estima-se que o sector dos retalhistas/distribuidores na União emprega cerca de 140 000 pessoas na venda do produto em causa aos consumidores. Convém referir que se, por um lado, nos Estados-Membros do norte, são os grandes retalhistas que dominam o mercado, nos Estados-Membros do sul, em contrapartida, são frequentemente as PME que predominam.

(460) Embora as grandes cadeias de venda a retalho não tenham desejado participar na amostra de importadores (pelo que não responderam ao questionário exaustivo enviado aos retalhistas) um grande importador/retalhista bem como um grupo de retalhistas apresentaram observações escritas e solicitaram audições, que lhes foram concedidas. Por consequência, o único retalhista cujas respostas puderam ser verificadas é a Clark's, que colaborou no inquérito na qualidade de importador.

(461) Foram recebidas respostas ao questionário destinado às associações de grossistas, distribuidores e retalhistas por parte das seguintes entidades: Associação Europeia das Organizações Nacionais de Retalhistas Têxteis (AEDT), *European Branded Footwear Coalition* (EBFC), *European Outdoor Group* (EOG), *EuroCommerce* (em nome dos sectores da venda a retalho, por grosso e do comércio internacional na Europa), a *Federation of European Sporting Goods Industries* (FESI), *Foreign Trade Association* (FTA), associação neerlandesa dos retalhistas têxteis, do calçado e dos artigos desportivos (MITEX) e *Svenskt Sportforum*. Nenhuma cadeia de supermercados respondeu ao questionário, embora Lidl fornecesse informações sobre as suas compras e revendas do produto em causa entre 2005 e 2008. As associações e retalhistas supracitados opuseram-se às medidas e sua eventual prorrogação, alegando, essencialmente, que estas medidas diminuíram a sua rendibilidade e forçaram numerosos retalhistas a procurar fontes de abastecimento alternativas. Afirmaram igualmente que a prorrogação das medidas prejudicaria a indústria europeia do calçado, que soube adaptar-se com êxito aos desafios e oportunidades dos mercados modernos, que deslocalizam a produção. Defenderam que as medidas não evitaram a deslocalização maciça da produção, que não regressará à União porque os seus produtores não estão em condições de satisfazer a procura de uma larga gama de calçado de qualidade a baixos preços.

4.10.2. *Preço de compra*

(462) Para apreciar a alegação de que a instituição das medidas *anti-dumping* teria causado uma baixa das margens de lucro, em primeiro lugar procedeu-se a uma análise dos preços de compra dos distribuidores/retalhistas do produto em causa em relação aos preços de venda que aplicaram durante o período compreendido entre 2005 e o PIR. Como descrito no considerando 425, as respostas ao questionário dos importadores incluídos na amostra revela que os preços de revenda dos importadores, que são equivalentes aos preços de compra dos distribuidores/retalhistas, eram estáveis ou tinham aumentado ligeiramente durante o período compreendido entre 2005 e o PIR.

4.10.3. *Preço de revenda*

(463) Numa segunda fase, procedeu-se ao exame da evolução dos preços de revenda e, como os dados comunicados pelos retalhistas não eram exactos, foram recolhidas informações junto dos serviços de estatística de Estados-Membros, representando cerca de 66 % da população da União. Estas informações sugerem que a evolução do preço de retalho durante o período considerado mostrou, de maneira geral, um ligeiro aumento, como demonstra o quadro abaixo:

Quadro 23

Preços médios no consumidor em alguns Estados-Membros (valores indexados)

	2005	2006	2007	PIR
Alemanha				
«calçado»	*100*	*99,2*	*100,3*	*100,9*
Países Baixos				
«calçado»	*100*	*100,7*	*101,4*	*103,1*
«calçado para criança»	*100*	*99,3*	*101,5*	*100,9*
França				
«chaussures de ville»	*100*	*99,9*	*101,1*	*101,5*
Reino Unido				
«calçado»	*100*	*98,4*	*99,6*	*99,5*
Espanha				
«calçado para senhora»	*100*	*101,9*	*102,6*	*103,7*
«calçado para homem»	*100*	*101,6*	*103,5*	*104,1*
«calçado para criança»	*100*	*100,9*	*102,6*	*103,3*
Itália				
«calçado»	*100*	*100,9*	*102,0*	*102,6*

Fonte: serviços nacionais de estatística

(464) As categorias de calçado supracitadas, embora não correspondendo exactamente à definição do produto, são dominadas pelo produto considerado e as tendências do quadro podem, por isso, ser consideradas como legitimamente representativas dos preços de venda a retalho do produto em causa.

(465) As tendências do quadro foram também confirmadas por várias partes interessadas que indicaram que os preços de retalho tinham permanecido relativamente estáveis por um período mais longo e, em todo o caso, ao longo do período compreendido entre 2005 e o PIR. Explicaram que a estabilidade dos preços do calçado a nível da venda a retalho por um tão longo período se explicava pelos seguintes motivos: i) factores de custo favoráveis como a transferência contínua da produção para países de baixos custos bem como a evolução favorável da taxa de câmbio e ii) princípio dos «pontos de preço» aplicado pelos retalhistas, tal como o facto de os consumidores estarem dispostos a pagar. Entende-se por «pontos de preços», o princípio segundo o qual o calçado é geralmente vendido a pontos de preços fixos e não a um preço situado entre estes pontos, por exemplo, uma categoria de calçado é vendida a 44,95 EUR, outra até 49,95 EUR, a seguinte até 54,95 EUR, etc.

4.10.4. *Rendibilidade*

(466) Como as informações comunicadas pelos retalhistas não eram suficientemente exaustivas, os dados sobre a respectiva rendibilidade não puderam ser obtidos directamente. No entanto, comparando a evolução dos preços de compra dos retalhistas, tal como se descreve no considerando 462, à dos seus preços de revenda, como se descreve nos considerandos 463 e seguintes, não se encontrou qualquer sinal de retracção das margens de lucro que pudesse ser atribuída ao efeito dos direitos sobre os custos, porque os preços de compra do produto em causa permaneceram estáveis ou registaram um ligeiro aumento, enquanto os preços de revenda aumentaram ligeiramente.

(467) Quanto ao nível geral de rendibilidade do sector da venda a retalho, certos elementos indiciam que é mais fraco do que o nível dos lucros realizados pelos importadores. Segundo a imprensa especializada, algumas regiões parecem ser particularmente competitivas e difíceis do ponto de vista dos retalhistas (forte concorrência, processo de consolidação no mercado, forte dependência no que diz respeito ao mercado financeiro, algo relutante em investir, e fracassos estratégicos). Por outro lado, no entanto, uma das maiores cadeias de venda a retalho de calçado presente no mercado da União comunicou à imprensa lucros recorde em 2008 e anunciou planos de expansão ambiciosos.

(468) No que diz respeito à rendibilidade global dos retalhistas, importa assinalar que o efeito dos direitos *anti-dumping*, em todo caso, é atenuado pelo volume de negócios realizado sobre os seus outros produtos, como os STAF, o calçado de couro de outras origens, bem como outros tipos de calçado e acessórios.

(469) Em suma, o argumento da baixa de rendibilidade não foi fundamentado pelos retalhistas durante o inquérito de reexame e as conclusões deste inquérito também não o consubstanciaram. As informações disponíveis revelam que é mais provável que a instituição das medidas *anti-dumping* não tenha tido efeitos negativos sobre os retalhistas entre 2006 e o PIR, ou então apenas numa medida limitada.

4.10.5. *Impacto da recessão económica após o PIR*

(470) As limitadas informações disponíveis relativamente ao impacto da recessão económica ocorrida após o PIR sobre o sector da venda a retalho de calçado indicam margens decrescentes e uma retracção da procura durante os nove primeiros meses que seguiram o PIR. No entanto, estas informações foram facultadas por uma só empresa, que opera essencialmente numa região precisa, e que é igualmente importador pelo que não pode ser considerada como representativa do sector retalhista em geral. Além disso, a imprensa especializada referiu uma apreciável melhoria do sector da venda a retalho de calçado nessa região (volumes das vendas e receitas em aumento) desde meados de 2009. Por consequência, na ausência de colaboração representativa do sector da venda a retalho, não foi possível tirar qualquer conclusão final sobre o impacto exacto da recessão económica.

4.10.6. *Efeito provável em caso de manutenção das medidas*

(471) No actual contexto de recessão económica, é provável que o consumo de calçado de couro diminua e que a pressão exercida sobre os preços pelos consumidores cada vez mais atentos aos preços aumente a curto e médio prazo. Por outro lado, os importadores tentarão provavelmente repercutir pelo menos uma parte do aumento dos preços sobre os retalhistas. A posição incómoda dos retalhistas, bloqueados entre importadores e consumidores, poderia gerar uma situação cada vez mais difícil.

(472) Os retalhistas/distribuidores que exercem as suas actividades em mercados altamente competitivos e que se abastecem sobretudo nos países em causa poderiam, num tal cenário, acabar numa situação precária devido aos seus custos relativamente elevados e margens líquidas relativamente baixas. A revogação das medidas *anti-dumping* instituídas sobre o produto em causa seria, num tal cenário, um alívio para estas empresas. Para os retalhistas/distribuidores que se abastecem tanto junto de países terceiros como da União e que têm uma selecção mais diversificada de gamas do produto, o impacto de eventuais aumentos de preços diluir-se-á provavelmente no volume de negócios. Além disso, o inquérito mostrou que, embora estejam numa posição de mercado particular, os grandes retalhistas e os grupos de compradores retalhistas são suficientemente importantes para impedir que os importadores repercutam sobre eles a totalidade dos aumentos de custos.

(473) Para concluir, os retalhistas que continuam a importar essencialmente o produto em causa serão mais atingidos pela prorrogação das medidas, enquanto os retalhistas que têm um modelo de negócios mais diversificado e flexível, que lhes permite alterar a fonte de abastecimento e diversificar a sua selecção de gamas do produto, serão provavelmente menos afectados, embora possam vir a sofrer mais do que durante o PIR.

4.10.7. *Observações*

(474) Alegou-se que as medidas tinham forçado muitos retalhistas a procurar outras fontes de abastecimento. As informações que constam do dossier mostram que se alguns retalhistas alterarem efectivamente a fonte de abastecimento, nenhum retalhista nem qualquer das suas associações declararam ter sido confrontados com problemas de escassez da oferta ou mesmo dificuldades em encontrar outras fontes de abastecimento, na sequência da instituição das medidas. Assim, se é verdade que vários retalhistas procuraram fontes de abastecimento alternativas, as informações sugerem que as suas diligências foram bem sucedidas e encontraram outras fontes de abastecimento competitivas. Embora se reconheça que tais diligências constituíram um esforço de longo prazo para alguns retalhistas, considera-se um efeito indirecto, mas não desproporcionado, da instituição das medidas em relação às vantagens que estas representaram para os produtores europeus afectados pelas importações objecto de *dumping*.

(475) Várias partes interessadas alegaram que os factores de custo favoráveis verificados no período considerado, como resumidos no considerando 465, deixaram de existir. Pelo contrário, desde o final do PIR, a evolução da taxa de câmbio teria sido negativa e os custos de produção na RPC e no Vietname estariam de novo a aumentar. Deste modo, se as medidas fossem mantidas, o sector da venda a retalho reencontrar-se-ia numa situação difícil, porque teria de aumentar os pontos de preços. Daqui resultaria não apenas um aumento dos preços de retalho, mas igualmente uma baixa do volume de negócios e, tendo em conta o custo fixo elevado, uma forte diminuição do lucro.

(476) Como indicado no considerando 454, é hipotético antecipar uma depreciação do euro a curto e médio prazo. Além disso, se o aumento dos custos na RPC é susceptível de afectar a posição dos importadores, este argumento não é válido para os retalhistas, porque as informações do dossier relativas aos preços de venda praticados pelos importadores em relação aos retalhistas, durante o período considerado e após o PIR, demonstram que o aumento dos preços foi repercutido sobre os retalhistas apenas numa medida limitada. É sinal de que os retalhistas ocupam uma posição geralmente forte no mercado.

(477) Por conseguinte, se, por um lado, se reconhece que o princípio dos «pontos de preços» é largamente utilizado no sector da venda a retalho de calçado e que permite ligeiros aumentos de preços para distrair a atenção dos consumidores, nada indica, no dossier, que os retalhistas se vejam confrontados com um importante aumento geral dos preços de compra do produto em causa. O dossier não contém qualquer elemento que prove que teriam, em geral de aumentar os pontos de preços do produto em causa. Além disso, mesmo que tivessem de o fazer para certos modelos específicos, o efeito decorrente poderia ser neutralizado alterando as fontes de abastecimento ou selecção das gamas do produto. Tendo em conta o que precede, este argumento é rejeitado.

4.11. **Conclusão**

(478) Para concluir, com base nas limitadas informações disponíveis, nada indica que as medidas tiveram um efeito desfavorável significativo para a situação financeira dos distribuidores/retalhistas durante o período compreendido entre 2006 e o PIR. Tendo em conta os efeitos prováveis da recessão económica ocorrida após o PIR, nomeadamente o facto de os retalhistas se encontrarem bloqueados entre importadores e consumidores e o risco de realizarem lucros modestos, não se pode excluir a eventualidade de uma deterioração da situação financeira dos retalhistas que vendem essencialmente o produto em causa. Convém, contudo, notar que os retalhistas são livres de se abastecer noutro lugar e de diversificar os produtos oferecidos, para atenuar os efeitos dos direitos *anti-dumping* sobre o seu volume de negócios. Em geral, os retalhistas ocupam no mercado uma posição bem mais favorável do que os produtores da União, porque beneficiam de flexibilidade, como acima se descreve, enquanto os produtores da União se encontram totalmente expostos à pressão dos preços exercida pelos produtos importados objecto de *dumping*.

4.12. **Interesse dos consumidores**

4.12.1. *Generalidades*

(479) A Comissão contactou 39 associações de consumidores na União para os informar do início do reexame de caducidade. Estas associações foram explicitamente convidadas a explicar a sua posição sobre as medidas em vigor e a comunicar todas as informações que pudessem ser relevantes para o inquérito. Três organizações de consumidores deram-se a conhecer como partes interessadas e enviaram observações por escrito.

(480) Duas associações nacionais de consumidores declararam-se favoráveis às medidas *anti-dumping*. Uma delas precisou que, apesar da presença das medidas em vigor, os preços do calçado proveniente dos países em causa continuam a ser muito baixos. O *Bureau Européen des Unions de Consommateurs*, BEUC, opôs-se às medidas, alegando, entre outros aspectos, que as medidas prejudicam o consumidor.

(481) A esse respeito, o inquérito inicial tinha previsto que o impacto sobre os consumidores seria limitado, partindo da hipótese que os direitos relativamente moderados se diluiriam ao longo das diferentes fases da cadeia de distribuição e não se repercutiriam plenamente sobre os consumidores. No entanto, foi imaginado um cenário mais desfavorável, ou seja, a plena repercussão sobre os consumidores. No processo inicial, o aumento máximo dos preços no consumidor foi estimado em 2 %, ou seja, 1 EUR por par.

(482) Os resultados do inquérito de reexame demonstram de facto que os preços no consumidor do calçado de couro apenas aumentaram ligeiramente desde a instituição medidas (ver os considerandos 463 e seguintes). O aumento dos preços médios de venda a retalho do calçado comunicados pelos serviços nacionais de estatística do grupo de Estados-Membros representativos mencionado nos referidos considerandos e no quadro 23 situa-se entre – 0,5 % e + 4,1 %, ou seja, menos do que a inflação anunciada nesse período.

(483) Com base na análise dos preços de importação, estabeleceu-se igualmente que os preços do calçado de couro proveniente da RPC e do Vietname continuaram a ser relativamente baixos, mesmo depois de acrescentados os direitos *anti-dumping* (ver o considerando 422). Perante as informações que figuram no dossier não parece que as medidas prejudiquem os consumidores numa medida significativa.

4.12.2. *Observações diversas*

(484) Várias partes interessadas alegaram que as medidas prejudicaram os consumidores e que acarretaram aumentos de preços. Alguns importadores alegaram igualmente que o impacto das medidas sobre os consumidores se tornaria muito mais visível agora que deixaram de absorver os direitos.

(485) Como indicado no considerando 482, não parece que os direitos *anti-dumping* tenham implicado um aumento significativo dos preços de venda a retalho. Quanto à alegada incapacidade dos importadores de absorver os direitos, a análise que incide no período posterior ao PIR já dá algumas indicações a esse respeito. De facto, como se explica no considerando 438, durante o período compreendido entre Julho de 2008 e Março de 2009, os preços de compra dos importadores aumentaram fortemente, enquanto os seus preços de revenda permaneceram estáveis ou, quando muito, aumentaram ligeiramente. Essa informação sugere que os importadores não necessitariam inevitavelmente de repercutir todos os aumentos de custos no nível seguinte da cadeia de distribuição. Este argumento é, por conseguinte, rejeitado.

(486) Uma parte interessada afirmou que as medidas provocariam/tinham implicado uma redução da escolha de calçado de couro proposta aos consumidores, nomeadamente uma escassez de calçado de couro da gama média/baixa a preços acessíveis. Esta alegação já tinha sido formulada durante o inquérito inicial.

(487) A alegação acima referida não foi fundamentada. Além disso, atendendo à longa estabilidade dos preços de venda a retalho, é pouco provável que os consumidores se desviem do produto em causa por razões de evolução de preços. Convém igualmente notar que, com excepção de uma associação que alegou que as medidas provocariam a redução da escolha por parte dos consumidores (sem fundamentar a alegação), nenhum retalhista nem qualquer associação de retalhistas se queixou de uma redução da escolha proposta ou de problemas do lado da oferta. Ainda que o inquérito tenha confirmado que a escolha dos consumidores se desviou ligeiramente do produto em causa, dada a modesta diminuição do consumo de calçado de couro observada durante o período considerado e o aumento da procura de calçado de têxtil, é, contudo, possível atribuir este fenómeno a uma mudança nas tendências da moda e não a uma redução da escolha no calçado de couro.

5. CONCLUSÃO SOBRE O INTERESSE DA UNIÃO

(488) Resulta do que precede que uma parte significativa dos produtores da indústria da União melhorou a sua situação desde a instituição das medidas *anti-dumping* e provou a respectiva viabilidade, adaptando o modelo de negócios aos desafios do mercado globalizado. Caso se mantivesse as medidas, dispor-se-ia de mais tempo para culminar o processo. Se as medidas caducassem, a pressão a nível dos preços exercida pelas importações objecto de *dumping* sobre os produtos da gama média a inferior teria provavelmente impacto nos produtos da gama superior e, em última instância, sobre todo o sector do calçado de couro. Em tal situação, é provável um número mais elevado de falências entre os produtores da União, pois são essencialmente pequenas e médias empresas, logo, financeiramente mais vulneráveis.

(489) Por outro lado, o impacto dos direitos *anti-dumping* sobre os importadores, os retalhistas/distribuidores e os consumidores, entre 2006 e o PIR, não foi desproporcionado. Supondo que as medidas sejam prorrogadas e que a procura por parte dos consumidores continue a retrair-se ainda devido à crise económica, o impacto dos direitos *anti-dumping* sobre todos os intervenientes será, com toda a probabilidade, mais elevado do que anteriormente. No entanto, considerando a boa saúde geral dos importadores e a sua comprovada flexibilidade, bem como a posição geralmente forte ocupada no mercado pelos retalhistas/distribuidores, que estão em condições de diversificar consideravelmente a sua selecção de gama de produtos, é possível prever que estes operadores não sofrerão de maneira desproporcionada a curto e médio prazo. Quanto aos consumidores, não houve qualquer apreciável aumento de preços na sequência da instituição dos direitos *anti-dumping* e, tendo em conta os resultados da análise do período posterior ao PIR, nada indica que os preços no consumidor aumentem de maneira desproporcionada no futuro.

(490) Em conclusão, o inquérito de reexame não revelou qualquer razão imperiosa para não se manterem as medidas *anti-dumping*.

L. **OBSERVAÇÕES DAS PARTES INTERESSADAS APÓS A DIVULGAÇÃO DAS CONCLUSÕES**

(491) Receberam-se várias observações após a divulgação das conclusões. No entanto, nenhuma justificou que estas fossem alteradas. Os principais argumentos apresentados são os seguintes.

1. INTERESSE DA INDÚSTRIA DA UNIÃO

(492) Após a divulgação das conclusões definitivas, uma parte interessada afirmou que não eram as medidas *anti-dumping* que tinham auxiliado a indústria da União, mas sim apenas os esforços de reestruturação. Não somente esta alegação não foi fundamentada, como ignora as conclusões objectivas do presente inquérito de reexame. Não tem em conta, nomeadamente, a coincidência entre a instituição das medidas *anti-dumping* e o processo de estabilização da indústria da União. Com efeito, desde a instituição das medidas, o aumento maciço das importações objecto de *dumping* a baixos preços cessou e a parte de mercado das importações combinadas reduziu-se de 35,5 % para 28,7 %. Esta diminuição das importações objecto de *dumping* no mercado da União atenuou a pressão sobre os preços exercida por este calçado de baixo preço e permitiu à indústria da União prosseguir os seus esforços de reestruturação.

(493) Reiterou-se ainda que a União não podia assegurar uma produção em massa e que, devido às economias de escala que em consequência não pode concretizar, não seria capaz de satisfazer a forte procura de calçado barato que existe no mercado da União. Em primeiro lugar, importa assinalar que esta afirmação não foi fundamentada. Seguidamente, entre os produtores da União existem também diversos grandes produtores de calçado do segmento inferior com preços de venda mais baixos, e alguns foram analisados na amostra. Além disso, no que diz respeito à alegação de que a indústria da União não estaria em condições de fornecer os volumes exigidos, convém notar que o inquérito mostrou que a maior parte dos grandes importadores incluídos na amostra não se abastece apenas junto de um único fornecedor, mas compra igualmente volumes mais reduzidos a vários fornecedores. Estes elementos, associados aos efeitos do «modelo de *clustering*» exposto na secção E.2, segundo o qual a mão-de-obra de várias pequenas empresas se combina, deveria logicamente permitir também à indústria da União produzir volumes mais importantes. Este argumento é, por conseguinte, rejeitado.

(494) Duas partes interessadas alegaram que a situação dos produtores da União que externalizam a nível mundial não tinha sido analisada tão pormenorizadamente quanto a dos produtores da União incluídos na amostra. Contudo, assinale-se que a análise incluía uma avaliação de todas as partes interessadas na medida em que tivessem colaborado no inquérito. Por exemplo, o interesse de um grande produtor da União, que foi excluído da definição da indústria da União devido aos seus volumes de importação (ver considerandos 402 e seguintes), foi examinado com relativa exaustividade. Importa notar também que as empresas da União que externalizaram a maior parte da sua produção para países terceiros devem, do ponto de vista técnico, ser consideradas nos inquéritos

anti-dumping como importadores e a situação destes importadores foi tida plenamente em conta e analisada nos considerandos 409 e seguintes.

(495) Uma parte indicou que se fizera uma avaliação errada dos interesses dos produtores da União anteriormente incluídos na amostra, pois alguns deles eram, alegadamente, contra a manutenção das medidas. Esta alegação não é correcta, porque mesmo a empresa que não via vantagem para si própria afirmou que as medidas permitiam travar as importações objecto de *dumping*. Uma outra empresa indicou apenas que era difícil, em plena crise económica, prever o efeito exacto dos direitos *anti-dumping* no futuro, mas de modo algum indicou que os direitos eram destituídos de mérito. Assim, mesmo as partes que não mencionaram de forma explícita que beneficiavam directamente das medidas referiram que estas tinham a vantagem indirecta de travar as importações provenientes da RPC e do Vietname.

(496) Por conseguinte, confirma-se definitivamente que, na generalidade, os produtores da União beneficiaram das medidas e mostraram capacidade para melhorar a sua situação, assim que as medidas atenuaram os efeitos do *dumping* prejudicial.

2. INTERESSE DOS IMPORTADORES INDEPENDENTES

(497) Várias partes interessadas criticaram o facto de os interesses dos autores da denúncia anónimos serem protegidos, enquanto os interesses dos importadores, de outros operadores económicos e dos consumidores terem sido negligenciados. Refira-se que a instituição das medidas *anti-dumping* foi considerada benéfica, na globalidade, para os produtores da União e não foi considerada desproporcionalmente negativa para os outros operadores em causa. A alegação de discriminação entre estas partes é, assim, rejeitada com firmeza, pois foi dado o mesmo tratamento ao conjunto das partes no inquérito e todos os interesses dos operadores económicos que colaboraram, como os importadores, os retalhistas, os produtores da União que recorriam à externalização e os consumidores, foram cuidadosamente examinadas e analisados no inquérito.

(498) Várias partes alegaram que os lucros dos importadores não seriam suficientemente elevados para suportar o aumento dos custos de importação, a evolução das taxas de câmbio, o custo da reorientação para outras fontes de abastecimento e os direitos *anti-dumping*. Esta alegação, contudo, não foi suficientemente fundamentada. Como indicado no quadro 22, a ordem de grandeza do lucro dos importadores, que é de cerca de 20 %, parece deixar-lhes uma certa margem de manobra para suportar os custos supracitados.

(499) Alegou-se que os valores relativos ao emprego dados para os importadores, ou seja, cerca de 23 000 pessoas, são demasiado baixos porque não abrangem os «empregos de valor acrescentado» na União. Esta afirmação não é exacta. Os valores relativos ao emprego dos importadores foram calculados a partir dos valores do emprego verificados dos importadores incluídos na amostra abrangendo igualmente os empregos de forte valor acrescentado, como a concepção, o marketing, I&D, a valorização da marca, etc., imputáveis ao produto em causa. Todos os valores relativos ao emprego verificados foram adicionados e relacionados com o volume das importações do produto em causa efectuadas pelos importadores incluídos na amostra. Em seguida, este resultado foi extrapolado para o volume total das importações provenientes dos países em causa. Assim, os valores relativos ao emprego incluíam também os «empregos de valor acrescentado» importantes na União.

(500) Algumas partes obtemperaram que o argumento segundo o qual os importadores podiam facilmente mudar de fontes de abastecimento é, de facto, incorrecto e simplista. Uma parte interessada afirmou que não existia qualquer fonte de abastecimento alternativa. A esse respeito, repare-se que nunca se afirmou que seria fácil mudar de fontes de abastecimento. A Comissão não nega que uma mudança de fornecedores pode acarretar custos suplementares e exige tempo e que alguns importadores têm relações de longo prazo com os seus fornecedores. Com base nas informações recolhidas junto dos importadores incluídos na amostra e de um outro importador que não figura na amostra, pôde, contudo, concluir-se no considerando 452 que existia um elevado grau de flexibilidade e que todos os esforços suplementares necessários para mudar de fonte não eram de molde a impedir que estes operadores assim actuassem. Com efeito, esses importadores aumentaram claramente o seu abastecimento em países terceiros, como indicado no quadro 19. A mesma tendência foi observada para os importadores não incluídos na amostra, pois os dados do Eurostat indicam um aumento de 4 pontos percentuais para as importações provenientes de países terceiros (quadro 7).

(501) Algumas partes interessadas pretextaram que a manutenção das medidas intensificará o declínio do emprego na União, e muito certamente no que diz respeito aos importadores e retalhistas. As partes interessadas não consubstanciaram esta afirmação. Além disso, o dossier mostra que, no que toca aos importadores incluídos na amostra, o emprego ligado ao produto em causa aumentou 6 % entre 2005 e o PIR.

(502) Alegou-se que faltava uma análise das vantagens potenciais da suspensão das medidas para os importadores. A esse respeito, refira-se que, segundo a formulação do artigo 21.º do regulamento *anti-dumping* de base, o objecto é determinar se existem razões imperiosas para a não instituição de medidas *anti-dumping*. No âmbito de um reexame de caducidade, tal significa que convém analisar se existem razões imperiosas para não se manterem as medidas, ou seja, devem ser determinados os efeitos negativos de uma prorrogação das medidas e comparados com as vantagens para a indústria da União, a fim de avaliar se estes efeitos negativos são desproporcionados. Assim, de um ponto de vista jurídico, o cenário inverso, ou seja, permitir que as medidas caduquem, só deveria ser analisado de forma mais exaustiva se existissem elementos particulares no caso que indicassem que essa situação constituiria uma carga desproporcionada para os importadores, retalhistas ou consumidores. Não

se encontrou qualquer elemento deste tipo. Todavia e, apenas a título informativo, seria possível afirmar o que se segue acerca dos prováveis efeitos sobre os importadores, retalhistas e consumidores, caso as medidas caducassem. Em relação aos importadores, o inquérito mostrou que uma determinada parte da sua perda de rendibilidade, a partir de 2005 até ao PIR, podia ser atribuída aos direitos *anti-dumping* pagos. Se as medidas caducassem e todos os outros custos permanecessem estáveis, estes custos desapareceriam e, nesse caso, os níveis de lucro poderiam aumentar até um nível superior aos cerca de 20 % apurados no inquérito. Quanto aos retalhistas, não é claro, com base nas informações do dossier, se beneficiariam da caducidade das medidas, porque os importadores incluídos na amostra nem sempre adaptaram os seus preços de revenda quando os preços de importação desceram, como se pode verificar pela comparação da média aritmética dos preços de importação com a média aritmética dos preços de revenda, de 2007 até ao PIR.

Em relação ao efeito sobre os consumidores, é ainda menos provável que a caducidade das medidas levasse à descida dos preços, pois os preços de retalho permaneceram bastante estáveis apesar dos movimentos de preços a nível das importações, de 2005 até ao PIR. É igualmente pouco provável que os consumidores beneficiem mediante uma escolha mais alargada, pois no dossier não se encontra qualquer elemento demonstrando que a escolha dos consumidores foi afectada pela instituição dos direitos *anti-dumping*. De qualquer modo, todas estas considerações não podem alterar as conclusões gerais de que não existem razões imperiosas para não manter as medidas.

(503) Alguns importadores e as suas associações alegaram que o impacto da crise fora subestimado e que os efeitos da recessão continuariam a agravar-se. Em primeiro lugar, estas alegações não foram suficientemente justificadas, não tendo sido enviados quaisquer dados concretos relativos ao produto em causa. Como indicado nos considerandos 436 e seguintes, o impacto da crise foi analisado até Junho de 2009, com base nos melhores dados disponíveis, tendo sido enviado um questionário adicional para examinar especificamente esta questão. Com base nas informações recolhidas, efectuou-se uma análise cuidadosa dos dados obtidos, baseada essencialmente nos dados até Junho de 2009. Não se pode excluir que o impacto da crise económica no consumo e nos preços seja mais profundo do que até Junho de 2009, mas, apesar de tudo, é possível concluir que, tendo em conta o nível de lucro largamente superior a 15 %, é pouco provável que os importadores sejam repentinamente afectados de maneira desproporcionada pelo efeito isolado dos direitos *anti-dumping*.

Tanto assim é que a situação no mercado após Junho de 2009 apresentou sinais matizados, com indícios de melhoria em alguns Estados-Membros. Por conseguinte, não se afigura, na presente fase, que o impacto da crise tenha sido seriamente subestimado. Refira-se ainda que ao analisar os dados supracitados, a Comissão foi bem além das suas obrigações jurídicas, pois o n.º 1 do artigo 6.º do regulamento de base prevê de forma explícita que, habitualmente, as informações relativas a um período posterior ao período de inquérito não são tidas em conta.

(504) Por último, algumas partes reiteraram a alegação de que determinados tipos do produto deviam ser excluídos das medidas *anti-dumping* do ponto de vista do interesse da União, pois na União encontra-se apenas uma produção negligenciável de calçado de desporto e de uso exterior. Alegou-se que o declínio da produção da União representava uma mudança de circunstâncias que devia ser tomada em consideração no reexame da caducidade. Em primeiro lugar, assinale-se que não é possível modificar o âmbito de aplicação das medidas no contexto de um reexame da caducidade, em conformidade com o n.º 2 do artigo 11.º do regulamento de base, como se indica no considerando 61. Mesmo supondo que fosse juridicamente possível, o que não é o caso, sublinhe-se que esta alegação de produção em baixa já foi avançada no inquérito inicial e refutada nos considerandos 28 e 38 do regulamento definitivo. Como estas partes não facultaram novos elementos de prova para demonstrar em que medida a produção da União destes tipos de calçado diminuiu em relação ao inquérito inicial, a alegação é rejeitada e confirmam-se as conclusões descritas no considerando 450 do presente regulamento.

3. INTERESSE DOS DISTRIBUIDORES/RETALHISTAS

(505) Uma parte interessada alegou que a análise estabelecia uma distinção artificial entre os importadores e os retalhistas e que o interesse das empresas integradas que devem suportar toda a carga das medidas não tinha sido contemplado. Primeiramente, note-se que a única empresa que colaborou como retalhista era, com efeito, um importador/retalhista integrado, como se indica no considerando 463, de modo que a especificidade destas empresas integradas estava representada tanto entre os importadores incluídos na amostra como na análise dos retalhistas. Em segundo lugar, foram tidas igualmente em conta todas as informações facultadas por outros retalhistas que não colaboraram plenamente no inquérito. A Comissão examinou e analisou todas as informações disponíveis sobre as empresas integradas. À luz das considerações que precedem, não se pode aceitar a alegação de que não foi tido em conta o interesse das empresas integradas.

(506) Algumas partes interessadas fizeram uma crítica geral de que o impacto da medida sobre os retalhistas não tinha sido analisado de forma suficientemente pormenorizada. A alegação acima referida não foi fundamentada. Como se descreve nos considerandos 459 e seguintes, a Comissão tentou, de maneira proactiva e repetidamente, reunir informações sobre os retalhistas, mas, exceptuando um importador/retalhista integrado que colaborou como importador, nenhuma cadeia de venda a retalho aceitou colaborar plenamente no inquérito. Apesar da colaboração limitada dos retalhistas, a análise examinou, na medida do possível, o conjunto das informações disponíveis sobre o sector da venda a retalho, como documentos transmitidos pelas partes interessadas, informações facultadas nas audições, informações sobre o mercado, estudos e artigos da imprensa especializada. Tendo em conta o que precede, há que rejeitar a alegação de que o impacto das medidas sobre os retalhistas não foi analisado com suficiente exaustividade.

(507) Várias partes afirmaram que a Comissão não tinha tido em conta as informações públicas relativas à rendibilidade dos retalhistas. Uma parte alegou que os dados de rendibilidade recolhidos nos relatórios financeiros públicos dos principais retalhistas da União indicam uma situação muito inquietante que a análise ignorou. Do mesmo modo, certas partes consideraram que não tinham sido tidos em conta os profundos efeitos da crise económica sobre o sector da venda a retalho. Alegou-se que, ainda que uma das grandes cadeias de venda a retalho de calçado tivesse registado lucros recorde em 2008, esse caso era uma excepção e que os retalhistas mais pequenos sofriam duramente. A esse respeito, recorde-se que a colaboração dos retalhistas foi muito limitada, dado que só um retalhista/importador colaborou plenamente no inquérito. Além disso, nem antes nem depois da divulgação das conclusões se apresentou qualquer informação específica sobre os lucros dos retalhistas no que diz respeito ao calçado de couro ou ao produto em causa. Não obstante, a Comissão teve em conta e analisou diversas outras fontes de informação, como documentos transmitidos pelos retalhistas, informações sobre o mercado ou artigos de imprensa, que indicaram uma grande variabilidade dos lucros no sector da venda a retalho: enquanto certos retalhistas pareciam efectivamente ter sofrido uma baixa das suas margens e um enfraquecimento da procura, a imprensa especializada referia o aumento das vendas e das receitas para outros. Assim, as informações públicas referidas pelas partes supracitadas foram examinadas, mas revelaram apenas uma imagem parcial; por isso foram utilizadas diversas outras fontes de informação que indicaram uma maior diversidade dos lucros. Por conseguinte, o impacto da recessão económica nos retalhistas foi analisada na medida do possível com base nas informações disponíveis. A alegação segundo a qual a rendibilidade dos retalhistas não foi analisada correctamente deve, assim, ser rejeitada.

(508) Algumas partes levantaram objecções a respeito de uma referência ao nível geral de rendibilidade do sector da venda a retalho e ao volume de negócios realizado em relação a outro calçado, que consideraram irrelevante para o inquérito. Uma parte alegou que, se a autoridade responsável pelo inquérito indicou que o efeito das medidas sobre os retalhistas tinha sido atenuado pelas vendas de outros produtos, devia ter sido efectuada uma análise semelhante para os produtores da União. Convém notar que os retalhistas e os produtores da União do produto similar estão numa situação diferente, dado que fabricam principalmente calçado de couro, enquanto os retalhistas têm, geralmente, um leque mais vasto de outros produtos. As conclusões apresentadas nos considerandos 471 e seguintes continuam, por isso, a ser válidas.

(509) Algumas partes questionaram a exactidão dos valores relativos ao emprego no sector da venda a retalho e consideraram que estavam em causa mais postos de trabalho, sem contudo fundamentar este argumento. A esse respeito, convém notar que os valores relativos ao emprego no sector da venda a retalho indicados no considerando 459 foram calculados com base nos valores relativos ao emprego verificados (relativos à função de venda a retalho e afectados ao produto em causa) do único importador/retalhista que colaborou. Obteve-se em seguida uma estimativa extrapolando os valores relativos ao emprego supracitados com base nos volumes vendidos por esta empresa em relação aos volumes totais do produto em causa vendidos no sector da venda a retalho, no mercado da União. Esta estimativa foi verificada graças aos documentos transmitidos por outras partes e a informações sobre o mercado, que confirmaram a ordem de grandeza estabelecida pela Comissão. O argumento supracitado é, por conseguinte, rejeitado.

(510) Várias partes afirmaram que era difícil para os retalhistas, em especial as PME, mudar de fontes de abastecimento, já que tinham relações de confiança de longa data e que as despesas e os prazos decorrentes de uma mudança de fornecedores podiam ser proibitivos. Determinadas partes alegaram que, na situação actual de recessão económica, os custos de deslocalização eram particularmente difíceis de absorver pelos retalhistas. A esse respeito, reconhece-se que a mudança de fornecedores poderia causar problemas a alguns retalhistas num período de crise económica. No entanto, a Comissão não considerou que os custos e os prazos decorrentes de uma mudança de fontes de abastecimento fossem proibitivos. Com efeito, as informações recolhidas durante o inquérito sugeriam que vários retalhistas tinham procurado novas fontes de abastecimento e tinham efectuado essa mudança sem efeitos desproporcionalmente negativos. Deste modo, o argumento supracitado não pode ser aceite.

(511) Uma parte indicou que, para além das medidas, o aumento do custo do calçado de couro proveniente da RPC e do Vietname tornava pouco competitivo o abastecimento nestes países. O argumento de que o abastecimento nos países em causa deixara de ser competitivo não foi fundamentado e não se afigura compatível com a conclusão que indica que as importações provenientes dos países em causa detinham ainda uma parte de mercado de 28 % durante o PIR. A alegação de que o aumento de outros custos nos países em causa teria uma influência sobre as decisões de abastecimento dos importadores corrobora a conclusão da Comissão, exposta nos considerandos 402 e seguintes, indicando que parece haver outros factores além do direito anti-dumping que influenciam a decisão dos importadores/retalhistas de mudar de fontes de abastecimento. Como há muitos outros factores em jogo, não é possível atribuir às medidas todo o impacto negativo.

(512) Várias partes alegaram que não tinha sido suficientemente tido em conta o facto de os pontos de preços impedirem que pequenos aumentos de preços fossem repercutidos nos consumidores. Esta afirmação confirma, com efeito, a conclusão da Comissão que indica que os aumentos de preços cobrados aos retalhistas eram demasiado baixos para serem transferidos numa medida significativa a nível dos consumidores. A este respeito, cumpre referir o considerando 477.

(513) Uma parte afirmou que a análise não tinha tomado em consideração a dura batalha de preços que existe no sector da venda a retalho. Este argumento é rejeitado pois a forte concorrência neste sector foi examinada na análise, como descrito no considerando 467.

4. INTERESSE DOS CONSUMIDORES

(514) Várias partes alegaram que os aumentos de preços a nível do consumidor eram superiores aos estabelecidos no inquérito e que, se as medidas fossem mantidas, os preços no consumidor voltariam a aumentar. Outros questionaram a exactidão dos números utilizados pela Comissão para os preços no consumidor alegando que não cobriam todos os Estados-Membros e incluíam outros produtos além do produto em causa. Duas partes lamentaram que as informações de acompanhamento dos preços de retalho que uma delas enviara não tivessem sido tomadas em consideração. Refira-se, a este respeito, que todas as informações enviadas sobre preços de retalho tinham sido analisadas no inquérito (vejam-se os considerandos 463 e seguintes).

Com efeito, a Comissão utilizou diversas fontes para estabelecer a evolução dos preços de retalho, designadamente, as informações enviadas pelas partes colaborantes (preços de revenda dos grossistas, preços de compra e revenda do importador/retalhista que colaborou e dados transmitidos por outros retalhistas), as declarações de várias partes interessadas indicando que os preços no consumidor não tinham aumentado, assim como informações provenientes de fontes estatísticas. Estes últimos, apresentados no quadro 23, foram considerados mais fiáveis do que as informações de acompanhamento dos preços de retalho supracitados pelas razões seguintes. Os dados comunicados por esta parte foram considerados mais limitados e menos representativos, porque cobriam apenas uma pequena parte da definição do produto e omitiam um mercado de consumo importante, o Reino Unido, que é, segundo as partes interessadas, um mercado retalhista muito concorrencial. Em contrapartida, as informações apresentadas no quadro 23 foram recolhidas junto dos serviços nacionais de estatística (incluindo o Reino Unido que registou uma ligeira baixa dos preços no consumidor entre 2005 e o PIR) e são dominadas pelo produto em causa. Em qualquer caso, as informações facultadas pelas partes interessadas durante o inquérito indicaram aumentos de preços moderados, ou mesmo diminuições. Os argumentos supracitados tiveram de ser rejeitados por estes motivos.

(515) Uma parte alegou que os consumidores tinham dificuldades em obter produtos de boa qualidade a preços razoáveis. Este argumento não era consubstanciado por elementos de prova e foi, por conseguinte, rejeitado.

(516) Uma parte alegou que o consumo decrescente de calçado de couro mostrava o impacto negativo das medidas nos consumidores, sem, contudo, fundamentar este argumento. Como se descreve no considerando 482, os preços no consumidor permaneceram largamente estáveis, pelo que não houve um impacto negativo nos consumidores. A Comissão detectou diversos factores que conduziram a uma diminuição do consumo de calçado de couro, nomeadamente a evolução das tendências da moda, não tendo sido possível concluir que o consumo decrescente seria imputável às medidas. O argumento supracitado é, assim, rejeitado.

5. OUTRAS OBSERVAÇÕES RECEBIDAS APÓS A DIVULGAÇÃO DAS CONCLUSÕES

(517) Duas partes alegaram que a análise do interesse da União estava incompleta pois não tinham sido tomados em consideração os interesses dos prestadores de serviços de logística da União (companhias de navegação, etc). Convém notar que nenhum operador deste tipo se deu a conhecer ou solicitou que o seu ponto de vista fosse tido em conta e não foi facultada qualquer informação sobre essa questão. Assim, rejeita-se a alegação de que a análise do interesse da União está incompleta a esse respeito. Do mesmo modo, algumas partes afirmaram que deveriam ser analisados os efeitos positivos da caducidade das medidas no âmbito do interesse da União. Quanto a esta alegação, remete-se para a explicação dada no considerando 502 que indica os motivos por que não se considerou que tal análise fosse necessária, de um ponto de vista jurídico, no presente processo.

(518) As autoridades vietnamitas e a associação dos produtores vietnamitas de couro e de calçado alegaram que a manutenção das medidas diminui o efeito dos programas de ajuda concedidos pela União. A instituição ou a prorrogação de direitos *anti-dumping* é uma consequência técnica normal do facto de se ter apurado que os exportadores vietnamitas recorriam a práticas de *dumping* prejudicial. Qualquer consideração política desse tipo encontra-se fora do quadro jurídico e não é, portanto, relevante. Acrescente-se que não há conflito entre o facto da União conceder ajuda ao desenvolvimento ao Vietname em diferentes domínios e a instituição de direitos *anti-dumping* na sequência de um inquérito exaustivo efectuado em conformidade com as regras comerciais internacionais.

M. **MEDIDAS *ANTI-DUMPING* DEFINITIVAS**

(519) Atendendo ao que precede, deverão ser mantidas as medidas *anti-dumping* sobre o calçado de couro. Contudo, e sem ignorar que foi determinada a continuação de *dumping* prejudicial e que o interesse da União exige a instituição de medidas, o presente processo é caracterizados por circunstâncias excepcionais, como se refere nos considerandos 324 a 326, que deverão ser devidamente repercutidas no prazo de vigência das medidas *anti-dumping*. O inquérito mostrou que existe a probabilidade de continuação do prejuízo a curto/médio prazo, até que o processo de ajustamento da indústria da União seja dado por concluído. O período de vigência das medidas deverá, por conseguinte, limitar-se a 15 meses.

(520) Em conformidade com o n.º 2 do artigo 11.º do regulamento de base, a extensão das medidas após um reexame da caducidade aplicar-se-ia, normalmente, por cinco anos, a menos que existissem motivos ou circunstâncias específicas que implicassem uma redução do período de aplicação. No caso vertente, o inquérito demonstrou que a indústria da União se encontrava em pleno processo de alterações significativas no período considerado. Apurou-se que uma parte da indústria estava a adaptar o seu modelo de negócios com lucros crescentes, próximos do objectivo estabelecido para os lucros. Verificou-se ainda que este grupo mostrava uma apreciável expansão, tanto em termos de volume de negócios como de volume, de modo a absorver gradualmente uma importante parte do outro grupo da indústria que não tinha efectuado esse processo de mudança significativa do seu modelo de negócios.

(521) Com base nestas constatações, considera-se que, nesta altura, considerando o período após o estipulado no considerando 519, deixa de ser possível verificar a probabilidade de continuação do prejuízo. Assim, considera-se inadequado propor uma duração das medidas mais prolongada do que esse período.

(522) Recorde-se que as medidas objecto do presente reexame foram alargadas pelo Regulamento (CE) n.º 388/2008 ([1]) às importações do mesmo produto expedido da RAE de Macau, quer seja ou não declarado originário da RAE de Macau. Sobre esta matéria, o presente reexame não revelou qualquer novo elemento. O direito *anti-dumping* definitivo de 16,5 %, aplicável às importações originárias da RPC deverá, por conseguinte, ser alargado às importações do mesmo produto expedido da RAE de Macau, quer seja ou não declarado originário da RAE de Macau.

N. **DISPOSIÇÕES FINAIS**

(523) Todas as partes foram informadas dos factos e considerações essenciais com base nos quais se tencionava recomendar a instituição de direitos aplicáveis à RPC e ao Vietname. Em conformidade com o disposto no regulamento de base, na sequência da divulgação das conclusões, foi concedido um prazo às partes para apresentarem as suas observações. As observações apresentadas, oralmente e por escrito, pelas partes foram devidamente levadas em consideração, tendo as conclusões definitivas sido alteradas em conformidade sempre que tal se afigurou necessário.

Conclui-se do que precede que os direitos *anti-dumping* deverão ser mantidos durante 15 meses,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

1. É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de calçado com a parte superior de couro natural ou reconstituído, com exclusão do calçado para desporto, do calçado de tecnologia especial, das pantufas e de outro calçado de interior e do calçado com biqueira protectora, originário da República Popular da China e do Vietname, classificado nos códigos NC: 6403 20 00, ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, 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 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 e ex 6405 10 00 ([2]).

Os códigos TARIC figuram no anexo do regulamento.

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

«calçado para desporto», o calçado na acepção da Nota de subposições 1 do Capítulo 64 do anexo I do Regulamento (CE) n.º 1031/2008 ([3]);

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

«calçado de biqueira protectora», o calçado que disponha de uma biqueira protectora e com uma resistência ao impacto de, pelo menos, 100 joules ([4]) e classificado nos códigos NC: ex 6403 51 05, ex 6403 51 11, ex 6403 51 15, ex 6403 51 19, ex 6403 51 91, ex 6403 51 95, ex 6403 51 99, ex 6403 59 05, ex 6403 59 11, ex 6403 59 31, ex 6403 59 35, ex 6403 59 39, ex 6403 59 91, ex 6403 59 95, ex 6403 59 99, ex 6403 91 05, 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 05, ex 6403 99 11, ex 6403 99 31, ex 6403 99 33, ex 6403 99 36, ex 6403 99 38, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96, ex 6403 99 98 e ex 6405 10 00;

([1]) JO L 117 de 1.5.2008, p. 1.

([2]) Conforme definido no Regulamento (CE) n.º 1031/2008 da Comissão, de 19 de Setembro de 2008, 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 291 de 31.10.2008, 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.

([3]) JO L 291 de 31.10.2008, p. 1.

([4]) A resistência ao impacto é medida em conformidade com as normas europeias EN 345 ou EN 346.

«pantufas e outro calçado de interior», o calçado classificado no código NC ex 6405 10 00.

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

País	Empresa	Direitos anti-dumping	Código adicional TARIC
RPC	Golden Step	9,7 %	A775
	Todas as outras empresas	16,5 %	A999
Vietname	Todas as outras empresas	10,0 %	—

4. O direito *anti-dumping* definitivo de 16,5 % e aplicável às importações provenientes de «todas as outras empresas» na República Popular da China é alargado às importações do produto descrito no n.º 1 expedido da RAE de Macau, independentemente de ser ou não declarado originário da RAE de Macau. Os códigos TARIC relativos às importações expedidas da RAE de Macau constam da lista do anexo do presente regulamento.

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

Artigo 2.º

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*. O presente regulamento vigora por um período de 15 meses.

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

Feito em Bruxelas, em 22 de Dezembro de 2009.

Pelo Conselho

O Presidente

A. CARLGREN

ANEXO

Códigos TARIC para calçado com a parte superior de couro natural ou reconstituído definido no artigo 1.º

Código NC	Código TARIC para importações originárias da China e do Vietname	Código TARIC para importações expedidas de Macau
6403 20 00	20, 80	20
6403 51 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 51 11	91, 99	91
6403 51 15	91, 99	91
6403 51 19	91, 99	91
6403 51 91	91, 99	91
6403 51 95	91, 99	91
6403 51 99	91, 99	91
6403 59 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 59 11	91, 99	91
6403 59 31	91, 99	91
6403 59 35	91, 99	91
6403 59 39	91, 99	91
6403 59 91	91, 99	91
6403 59 95	91, 99	91
6403 59 99	91, 99	91
6403 91 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 91 11	95, 98	95
6403 91 13	95, 98	95
6403 91 16	95, 98	95
6403 91 18	95, 98	95
6403 91 91	95, 98	95
6403 91 93	95, 98	95
6403 91 96	95, 98	95
6403 91 98	95, 98	95
6403 99 05	15, 18, 95, 98	15, 95
6403 99 11	91, 99	91

Código NC	Código TARIC para importações originárias da China e do Vietname	Código TARIC para importações expedidas de Macau
6403 99 31	91, 99	91
6403 99 33	91, 99	91
6403 99 36	91, 99	91
6403 99 38	91, 99	91
6403 99 91	95, 98	95
6403 99 93	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 96	25, 28, 95, 98	25, 95
6403 99 98	25, 28, 95, 98	25, 95
6405 10 00	81, 89	81