

V

(Actos adoptados a partir del 1 de diciembre de 2009, en virtud del Tratado de la Unión Europea, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y del Tratado Euratom)

ACTOS CUYA PUBLICACIÓN ES OBLIGATORIA

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) N° 1294/2009 DEL CONSEJO

de 22 de diciembre de 2009

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero originario de Vietnam y originario de la República Popular China, y ampliado a las importaciones del mismo producto procedentes de la RAE de Macao, independientemente de que el origen declarado sea o no la RAE de Macao, a raíz de una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ (en lo sucesivo, «el Reglamento de base»), y en particular su artículo 9, apartado 4, y su artículo 11, apartado 2,

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

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. MEDIDAS VIGENTES

- (1) El 5 de octubre de 2006, el Consejo, en virtud del Reglamento (CE) n° 1472/2006 ⁽²⁾ (en lo sucesivo, «el Reglamento original»), impuso derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de calzado con parte superior de cuero originario de la República Popular China («China») y de Vietnam («los países afectados»). Los niveles de los derechos establecidos eran de entre el 9,7 y el 16,5 % en el caso de la República Popular China y del 10 % en el caso de Vietnam. Las medidas se impusieron por un período de dos años. La investigación que dio lugar a estas medidas se denominará en lo sucesivo «la investigación inicial».

- (2) En virtud del Reglamento (CE) n° 388/2008 ⁽³⁾ (en lo sucesivo, «el Reglamento de ampliación»), el Consejo amplió el derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero originario de la República Popular China a las importaciones procedentes de la Región administrativa especial (RAE) de Macao, independientemente de que el origen declarado sea o no la RAE de Macao. La ampliación se produjo a raíz de una investigación antilusión llevada a cabo de conformidad con el artículo 13, apartado 3, del Reglamento de base.

2. INVESTIGACIONES ACTUALES

2.1. Solicitud de reconsideración

- (3) La solicitud fue presentada por la Confederación Europea del Calzado (CEC) («el solicitante») en nombre de productores que representan una proporción importante, en este caso más del 35 %, de la producción comunitaria total de determinado calzado con parte superior de cuero.
- (4) En el marco del examen de legitimación, varias asociaciones nacionales de productores de calzado de los Estados miembros de la Unión expresaron sus opiniones en cuanto a la apertura de la reconsideración por expiración y solicitaron que se mantuviera la confidencialidad de sus nombres, por temor de que sus empresas afiliadas pudiesen sufrir represalias de algunos de sus clientes. Otras partes pusieron en cuestión que se hubieran mantenido confidenciales los nombres y las posiciones de las asociaciones contrarias y favorables. La Comisión preguntó expresamente una vez más a las asociaciones si estaban de acuerdo con que se divulgasen sus nombres y sus posiciones respectivas. Cuatro asociaciones accedieron a que se divulgasen su nombre y su posición, mientras que las demás se opusieron, aduciendo de nuevo su temor a posibles represalias contra sus miembros. La Comisión consideró que efectivamente era bastante posible que estos productores sufrieran represalias en forma de pérdidas de ventas y aceptó que no se revelasen sus nombres.

⁽¹⁾ DO L 56 de 6.3.1996, p. 1.

⁽²⁾ DO L 275 de 6.10.2006, p. 1.

⁽³⁾ DO L 117 de 1.5.2008, p. 1.

- (5) Algunas partes afirmaron que la Comisión no debería haber emprendido la investigación con miras a la reconsideración por expiración, pues el artículo 3 del Reglamento original establece que el Reglamento será aplicable por un período de dos años a partir de su entrada en vigor. Sin embargo, el considerando 326 del Reglamento original establece que, no obstante la inferior duración de las medidas, se aplicarán *mutatis mutandis* las disposiciones del artículo 11 del Reglamento de base. De acuerdo con este considerando, el texto del anuncio de próxima expiración⁽¹⁾ establecía que las medidas expirarían el 7 de octubre de 2008 a menos que se iniciase una reconsideración de conformidad con las disposiciones del artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base. Al haberse iniciado la reconsideración por expiración de las medidas antidumping, estas se mantienen en vigor durante dicha reconsideración.
- (6) En la solicitud de reconsideración por expiración se aducía que, probablemente, la expiración de las medidas daría lugar a que continuara o reapareciera el dumping y el perjuicio para la industria de la Unión.

2.2. Inicio

- (7) El 3 de octubre de 2008, tras determinar, previa consulta al Comité consultivo, que existían suficientes pruebas para iniciar una reconsideración por expiración, la Comisión anunció el inicio de una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, mediante la publicación de un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea*⁽²⁾ («el anuncio de inicio»).
- (8) La investigación sobre la probabilidad de continuación o reaparición del dumping y del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2007 y el 30 de junio de 2008 (el «período de investigación de reconsideración» o «PIR»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de continuación o reaparición del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2006 y el final del período de investigación (el «período considerado»). Cuando se consideró conveniente, también se hizo referencia al año 2005 y al período de investigación establecido en la investigación original, que transcurrió del 1 de abril de 2004 al 31 de marzo de 2005 («período de investigación original» o «PIO»).
- ### 3. PARTES AFECTADAS POR LA INVESTIGACIÓN
- (9) La Comisión avisó oficialmente del inicio de la reconsideración por expiración al solicitante, los productores de

la Unión mencionados en la solicitud, otros productores de la Unión conocidos, importadores conocidos y sus asociaciones, minoristas/distribuidores conocidos y sus asociaciones, organizaciones de consumidores conocidas, productores exportadores conocidos de los países afectados y sus asociaciones y autoridades de los países afectados.

- (10) Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (11) Se concedió una audiencia a todas las partes interesadas que la solicitaron y que pudieron demostrar que existían razones particulares por las que debían ser oídas.

4. MUESTREO

- (12) Teniendo en cuenta el gran número de productores exportadores de los países afectados, productores de la Unión e importadores implicados en la investigación, en el anuncio de inicio se preveía recurrir al muestreo, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.
- (13) Para que la Comisión pudiera decidir si el muestreo era necesario y, si así era, seleccionar una muestra, se pidió a los productores exportadores y a los representantes que actuaban en su nombre, a los productores de la Unión y a los importadores que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran información, según lo especificado en el anuncio de inicio.

4.1. Muestreo de productores exportadores de la República Popular China y de Vietnam

4.1.1. República Popular China

- (14) En total, se manifestaron y proporcionaron la información solicitada en el plazo establecido 58 empresas o grupos de empresas vinculadas («grupos») de China. Estas 58 empresas o grupos produjeron y/o exportaron el producto afectado al mercado de la Unión durante el período de investigación y manifestaron su deseo de estar incluidos en la muestra. Pasaron a estar consideradas como empresas que cooperaron y fueron tenidas en cuenta para su inclusión en la muestra. El grado de cooperación de China, es decir, el porcentaje de exportaciones a la Unión correspondiente a las empresas chinas que cooperaron respecto del total de las exportaciones chinas a la Unión, fue de alrededor del 22 %.

⁽¹⁾ DO C 75 de 26.3.2008, p. 25.

⁽²⁾ DO C 251 de 3.10.2008, p. 21.

- (15) Se seleccionó la muestra de acuerdo con las autoridades chinas sobre la base de los volúmenes de exportación y de la difusión geográfica de las empresas que cooperaron. Las siete empresas incluidas en la muestra representaban alrededor del 56 % de las exportaciones a la Unión de las 58 empresas que cooperaron, y el 13 % del total de las exportaciones de la Unión a China. Todas ellas respondieron a los cuestionarios en el plazo establecido.
- (16) Algunos exportadores chinos no incluidos en la muestra afirmaron que, al no haber sido seleccionados para figurar en la muestra, no estaban en condiciones de defender sus intereses. Sin embargo, responde al principio del muestro seleccionar a un número representativo de productores exportadores dando por sentado que los resultados de la evaluación de esta muestra podrán considerarse representativos también de los demás exportadores que cooperaron. Cabe señalar asimismo que todas las partes interesadas tuvieron la oportunidad de participar en la investigación y presentar sus puntos de vista. Por lo tanto, se rechazó este argumento.

4.1.2. Vietnam

- (17) En total, se manifestaron y proporcionaron la información solicitada en el plazo establecido 51 empresas o grupos de empresas de Vietnam. Estas 51 empresas o grupos produjeron y/o exportaron el producto afectado al mercado de la Unión durante el período de investigación y manifestaron su deseo de estar incluidos en la muestra. Pasaron a estar consideradas como empresas que cooperaron y fueron tenidas en cuenta para su inclusión en la muestra. El grado de cooperación de Vietnam, es decir, el porcentaje de exportaciones a la Unión correspondiente a las empresas vietnamitas que cooperaron respecto del total de las exportaciones vietnamitas a la Unión, fue de alrededor del 82 %.
- (18) Se seleccionó la muestra de acuerdo con las autoridades vietnamitas sobre la base de los volúmenes de exportación. Las tres empresas incluidas en la muestra representaban alrededor del 27 % de las exportaciones a la Unión de las 51 empresas que cooperaron, y el 22 % del total de las exportaciones del Vietnam a la Unión. Todas ellas respondieron a los cuestionarios en el plazo establecido.

4.2. Muestreo de los productores de la Unión

- (19) Para obtener la información necesaria para seleccionar la muestra de productores de la Unión, se aplicó el procedimiento siguiente. La CEC, en nombre de todos los denunciantes, confirmó que todos ellos estaban dispuestos a cooperar y a participar en el ejercicio de muestreo. En vista de la detallada y amplia información disponible en el expediente (procedente, *inter alia*, de la denuncia, el ejercicio de legitimación y las contribuciones de la CEC), no resultó necesario enviar un formulario de muestreo a los diferentes productores denunciantes. Además, el

anuncio de inicio invitaba a todos los productores a darse a conocer si deseaban cooperar en el procedimiento. Aparte de los denunciantes, tras el inicio se dieron a conocer otras cinco empresas, que solicitaron que se las incorporase al ejercicio de muestreo. Se enviaron formularios de muestreo a todas estas empresas y se les solicitó la información de que ya se disponía respecto de los denunciantes. Solamente dos de las cinco empresas devolvieron los formularios de muestreo. No obstante, no se incluyó en el muestreo a estas dos empresas por no ser conformes a la definición de industria comunitaria (véase el considerando 198).

- (20) La producción comunitaria del producto afectado se centra en gran medida en tres Estados miembros que suponen cerca de dos tercios de la producción total. El resto está repartido entre los demás Estados miembros. Como se observa en los considerandos 202 y siguientes, los modelos empresariales de los productores de la Unión se caracterizan por presentar diferencias principalmente en la gama de productos/calidades, en los canales de distribución y en cuanto a si tienen lugar o no la agrupación de actividades y la subcontratación de partes del proceso de fabricación dentro o fuera de la Unión.

- (21) Sobre la base de la información obtenida, la Comisión seleccionó una muestra basada en los mayores volúmenes representativos de la producción y las ventas en la Unión que podían investigarse en el tiempo disponible. No obstante, como se ha explicado anteriormente, el sector no es totalmente homogéneo y para estimar la representatividad de las compañías seleccionadas, se tomaron también en consideración la difusión geográfica entre los Estados miembros⁽¹⁾ y el segmento al que pertenecían sus productos. Como consecuencia de todo ello, fueron seleccionadas ocho empresas activas en cuatro Estados miembros. Las compañías seleccionadas representan también los modelos empresariales más importantes presentes en la Unión por lo que se refiere a las modalidades de fabricación y de distribución del producto y a la especialización de la producción. En cuanto a la especialización de la producción, las empresas seleccionadas presentaban productos en todos los segmentos de precio principales (gamas baja, media y alta) y para ambos sexos y todos los grupos de edad (señoras, caballeros, unisex y niños). Por lo que se refiere a la distribución del producto, las empresas seleccionadas comprendían todos los niveles principales de distribución (a mayoristas, a minoristas y venta al por menor directa). En cuanto a la producción, entre las empresas seleccionadas se encontraban tanto empresas con fabricación propia completa en todas las etapas del proceso de producción, como empresas que habían externalizado (dentro o fuera de la Unión) partes del proceso de fabricación.

⁽¹⁾ Habida cuenta de que la subcontratación dentro de la Unión de toda la producción o parte de ella es corriente en la Unión, en las consideraciones geográficas también tuvo que tenerse en cuenta el grado en que el proceso de producción correspondía a empresas del Estado miembro de que se tratase o si, en cambio, la producción se basaba en la subcontratación o en acuerdos de trabajo por encargo en virtud de los cuales la parte que encarga el servicio conserva la propiedad de los bienes acabados.

- (22) Por todo ello, los ocho productores seleccionados en la muestra pueden ser considerados representativos de la generalidad de los productores de la Unión, y suponen el 8,2 % de la producción de los productores de la Unión denunciantes y el 3,1 % de la producción comunitaria total. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a la CEC sobre la selección de la muestra; la CEC no planteó objeciones.
- (23) La investigación reveló que, durante el PIR, uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra progresivamente había ido dejando de producir en la Unión, llevando toda su actividad manufacturera fuera de la Unión. Cabe señalar que el peso relativo de la empresa, al menos desde un punto de vista cuantitativo, no era tan elevado como para repercutir significativamente en la situación del conjunto de las empresas incluidas en la muestra ni en su representatividad. Las conclusiones de carácter cuantitativo sobre los perjuicios sufridos no habrían sido sustancialmente distintas de haberse excluido a esta empresa. En este contexto, y habida cuenta de que i) la empresa había producido en la Unión durante el PIR, y ii) subcontrata gran parte de la producción, lo que responde a un modelo empresarial que, según muchas partes, es importante en la Unión, se decidió no excluir formalmente de la muestra a esta empresa. De este modo se garantiza que, cualitativamente, la muestra presente lo más adecuadamente posible la realidad del sector. Además, considerando que para una reconsideración por expiración es necesario un análisis de la continuación o reaparición del dumping, ello podría contribuir a predecir mejor cómo podría evolucionar el mercado de la Unión si no se mantienen las medidas. No obstante, huelga decir que solamente se utilizaron datos relativos a su actividad como productor de la Unión.
- (24) Habida cuenta de que se descubrió que la producción y las ventas de esta empresa en la Unión durante el PIR habían sido inferiores a lo comunicado en la fase de muestreo, las instituciones comunitarias consideraron si se habrían reducido de modo semejante la producción y las ventas de la industria comunitaria en su conjunto, esto es, si el impacto resultante para la muestra debía extrapolarse a la población total. Sin embargo, se constató que se trataba de un error, cometido de buena fe por la empresa al contabilizar equivocadamente la externalización a un país vecino de la Unión como producción comunitaria. Teniendo esto presente, en primer lugar cabe señalar que la muestra se utiliza primordialmente para evaluar los indicadores de perjuicio que no pueden obtenerse razonablemente para el conjunto de la industria comunitaria. La producción y las ventas se han obtenido a nivel agregado para la industria comunitaria, por lo que el argumento no es pertinente. Además, la información contenida en el expediente no indica que sea necesario proceder a dicho ajuste, y tampoco la recopilada en paralelo mediante análisis adicionales realizados por asociaciones nacionales en el marco de la investigación. Finalmente, en la hipótesis de que las cifras relativas al total de la producción y las ventas de la industria comunitaria durante el PIR se redujesen por extrapolación de las cifras inferiores de la muestra, ello no afectaría a la representatividad de la muestra ni a las conclusiones generales relativas al perjuicio.
- (25) Varias partes interesadas afirmaron que se había concluido el artículo 17 del Reglamento de base, pues consideraban que la muestra de productores de la Unión no era representativa en términos del porcentaje de producción cubierto ni en términos de gama de productos, precios de venta, relación entre producción y ventas y difusión geográfica, ni tampoco en cuanto a rentabilidad y rendimiento. Se afirmó también que la muestra no tomaba en consideración el gran número de productores que habían externalizado producción a terceros países.
- (26) Se examinaron cuidadosamente estas afirmaciones y, teniendo en cuenta asimismo la complejidad del asunto, se remitieron cuestionarios adicionales, que se tramitaron y comprobaron *in situ*, no solo en el caso de empresas concretas, sino también de asociaciones nacionales. En este contexto, resultó necesario limitar el número de empresas seleccionadas al de las que fuera posible investigar razonablemente en el tiempo disponible, en este caso ocho empresas.
- (27) Además, habida cuenta del alto grado de fragmentación de la industria comunitaria, resulta inevitable que las empresas de la muestra representen una proporción relativamente pequeña de la producción comunitaria total. Esta fragmentación, unida al hecho de que los grandes productores estaban incluidos en la muestra, implica que haber aumentado el número de empresas no habría tenido de ningún modo un impacto significativo en la proporción de la muestra con respecto a la producción comunitaria total.
- (28) Como se explica en el considerando 21, la Comisión tuvo en cuenta la difusión geográfica para seleccionar la muestra. Cabe subrayar que, por su propia naturaleza, una muestra no tiene por qué reflejar la difusión geográfica exacta (ni la distribución o el desglose exactos de ningún otro criterio) de toda la población para ser representativa. Basta con que refleje las proporciones correspondientes de los principales países de fabricación, como es el caso de la presente muestra, que incluye cuatro Estados miembros. Cualquier otro enfoque habría sido impracticable por razones administrativas, en particular si hubiera habido que tener en cuenta varios criterios diferentes para garantizar la representatividad. De hecho, esta exigencia habría desembocado en la consecuencia última de que una muestra solamente sería suficientemente representativa si incluyera a toda la población. La investigación ha puesto de relieve que la muestra, que cubre cuatro Estados miembros, de los que tres son los que tienen la mayor producción con diferencia, es ampliamente representativa del conjunto de la producción de la Unión, en particular si se toma en consideración la producción basada en acuerdos de trabajo por encargo, que debería contabilizarse en el Estado miembro de la empresa que encarga el servicio.

- (29) Las empresas incluidas en la muestra ofrecen también una sección transversal de las gamas de productos que refleja los órdenes de magnitud correspondientes de la producción comunitaria. Además, las gamas de productos contempladas coinciden con las de las exportaciones china y vietnamita.
- (30) En cuanto a los precios de venta, se afirmó también que los precios medios de venta de la muestra no eran representativos en relación con los precios de venta indicados en la solicitud de reconsideración. En este contexto, cabe señalar que, en contra de esta afirmación, la investigación ha puesto de manifiesto que los precios medios de venta de la muestra coinciden con los precios recogidos en la solicitud. En todo caso, aun suponiendo que ello no fuera así, los precios medios de venta de una muestra no tienen por qué ser exactamente los mismos que los recogidos en la solicitud, siempre que reflejen los precios de venta del conjunto de la población de productores.
- (31) Por lo que se refiere a la representatividad en términos de relación entre producción y ventas, se recuerda que en este sector es habitual que la producción se haga mediante pedido y acuse notablemente las tendencias de la moda. Por consiguiente, las existencias no son un indicador que aporte mucha información, y la producción se mantiene muy próxima a las ventas. Estos aspectos se han confirmado en la etapa de la denuncia y también durante la investigación, tanto por lo que se refiere a las empresas incluidas en la muestra como respecto de la industria de la Unión en su conjunto.
- (32) Aparte de las consideraciones expuestas, se recuerda que el artículo 17 del Reglamento de base señala que las investigaciones pueden limitarse a muestras que sean estadísticamente válidas o que constituyan el mayor porcentaje representativo del volumen de producción, ventas o exportación que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible. De la formulación de esta disposición se desprende claramente que no hay indicación o umbral cuantitativo respecto a cuál sea dicho porcentaje representativo. Solo se indica que tal porcentaje puede limitarse a lo que pueda razonablemente investigarse en el tiempo disponible.
- (33) Por las razones expuestas, se han rechazado las alegaciones presentadas por las diversas partes interesadas y se confirma la validez de la muestra, ya que es representativa y cumple plenamente las disposiciones del artículo 17 del Reglamento de base.
- (34) Sobre la base de la información disponible, se entabló contacto con 139 importadores. Respondieron al cuestionario 22 importadores no vinculados, de los que 21 se declararon de acuerdo con que se los incluyera en la muestra. Según los datos que suministraban, estos 21 importadores representaban el 12 % de las importaciones del producto concernido procedentes de la República Popular China y el 40 % de las procedentes de Vietnam (durante el PIR).
- (35) Los cinco mayores importadores (Adidas, Clark's, Nike, Puma y Timberland) sumaban el 18 % de las importaciones afectadas, pues todos ellos informaron de importaciones significativas de ambos países. Por consiguiente, una muestra compuesta por estas cinco empresas se consideró representativa en el sentido del artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, es decir, en términos del volumen de importaciones.
- (36) Sin embargo, para reflejar mejor la difusión geográfica de los importadores y las diferencias entre los tipos de calzado importados, se añadieron a la selección otros tres importadores. A este respecto, de las respuestas al cuestionario de muestreo recibidas se desprende que muchos de los importadores que respondieron operaban a mucho menor escala en términos de volumen e importaban menos zapatos de marcas conocidas o de moda, o de mayor valor. Se observó que el modelo empresarial y los segmentos comercializados por estos importadores menores eran distintos de los de los importadores mayores y que estos importadores menores podían representar en conjunto una parte importante de las importaciones afectadas. Por consiguiente, se consideró conveniente que estos importadores también estuvieran representados, pues la realidad económica de estas empresas podría ser distinta de la de los grandes importadores mencionados en el considerando 35.
- (37) Por estas razones, se seleccionó una muestra de ocho importadores compuesta por los cinco mayores y tres más pequeños. Representan alrededor del 10 % de las importaciones procedentes de la República Popular China y alrededor del 34 % de las importaciones procedentes de Vietnam.
- (38) Todos los importadores que habían manifestado su voluntad de cooperar tuvieron la oportunidad de formular comentarios sobre la selección de la muestra. Se enviaron cuestionarios a las empresas incluidas en la muestra para que los cumplimentaran. Siete de los importadores incluidos en la muestra respondieron dentro del plazo establecido. Ante su falta de cooperación, el octavo importador finalmente tuvo que ser excluido de la muestra.

5. VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECIBIDA

- (39) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria a efectos de determinar la continuación o la probabilidad de reaparición del dumping y del perjuicio, así como el interés de la Unión. Se verificó *in situ* la información enviada por las empresas siguientes:

5.1. Productores exportadores de la República Popular China

- Yue Yuen Industrial (Holdings) Ltd., Hong Kong
 - Empresa productora:
 - Zhongshan Pou Yuen Manufactory, provincia de Guandong
 - Empresas comerciales:
 - Idea Co. Ltd, Macao
 - The Look Co. Ltd, Macao
 - Gold Plenty Co. Ltd, Macao
- Guangzhou Panyu Pegasus Footwear Co. Ltd., provincia de Guandong
- Huajian Industrial (Holding) Co. Ltd, Hong Kong, y su empresa productora Dongguan HuaBao Shoes Co. Ltd, provincia de Guandong
- Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd, provincia de Zhejiang
- Foshan City Nanhai Golden Step Industrial Co. Ltd., provincia de Guandong
- Jianle Footwear Industrial Co. Ltd, provincia de Fujian
- General Footwear/Gentfort Shoes Co. Ltd, provincia de Guandong

5.2. Productores exportadores de Vietnam

- Pou Yuen Industrial Holdings Ltd., Hong Kong
 - Empresas productoras:
 - Pouyuen Vietnam Company Limited, Ciudad Ho Chi Minh
 - Pou Sung Vietnam Company Limited, provincia de Dong Nai
 - Pou Chen Vietnam Enterprise Company Limited, provincia de Dong Nai
 - Empresas comerciales:
 - Betsey Trading Limited
 - Sinamon Trading Limited
 - Sky High Trading Limited
 - Fitbest Enterprises Limited
- Golden Star Co. Ltd, Haiphong
- Shyang Hung Cheng Industrials Co Ltd, provincia de Binh Duong

5.3. Productores de la Unión y asociaciones nacionales de productores

- Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos (APICCAPS) (Portugal)
- Federación de Industrias del Calzado Español (FICE) (España)
- Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani (Italia)
- British Footwear Association Ltd. (Reino Unido)
- Fachverband der Lederarbeitenden Industrie (Austria)
- Fédération Française de la Chaussure (Francia)
- HDS Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie e.V. (Alemania)
- Polish Chamber of Shoe and Leather Industry (Polonia)

(40) Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* también en los locales de los ocho productores de la Unión incluidos en la muestra, situados en cuatro Estados miembros diferentes. Como ya ocurrió en la investigación original, los productores de la Unión incluidos en la muestra y otros productores que cooperaron solicitaron, en virtud de lo dispuesto en el artículo 19 del Reglamento de base, que se mantuviese la confidencialidad sobre su identidad. Alegaron que la revelación de su identidad podría exponerlos a efectos adversos significativos. En efecto, algunos productores de la Unión denunciantes abastecen a clientes de la Unión que también adquieren sus productos en la República Popular China y en Vietnam y que, por lo tanto, se benefician directamente de estas importaciones. En consecuencia, estos denunciantes se encuentran en una posición delicada, ya que algunos de sus clientes, por razones obvias, podrían oponerse a que ellos presentasen o apoyasen una denuncia contra un presunto dumping. Por estas razones, consideraron que algunos de sus clientes podían tomar represalias que podrían acarrear incluso la terminación de su relación comercial. Se accedió a su solicitud ya que estaba suficientemente justificada.

(41) Los representantes de determinados productores exportadores y algunos importadores no vinculados alegaron que no podían ejercer adecuadamente su derecho de defensa porque no se había revelado la identidad de los denunciantes. Adujeron que, en tales circunstancias, no podían comprobar si las empresas que componían la muestra eran verdaderamente representativas. Subsidiariamente, estas partes consideraban que, si de todos modos se mantenía la confidencialidad, entonces debían divulgarse las cifras correspondientes a las diferentes empresas.

(42) Cabe recordar, en este contexto, que todas las partes interesadas podían examinar libremente el volumen de producción de la muestra, desglosado por países. Por lo que se refiere al argumento de que debería revelarse toda la información menos la identidad de la empresa, cabe señalar que tal divulgación podría revelar indirectamente la identidad de las empresas incluidas en la muestra. Por consiguiente, se mantuvo también en este caso la práctica habitual de divulgar versiones no restringidas de las respuestas al cuestionario (es decir, con datos presentados en forma indexada). De las razones expuestas cabe concluir que se observó el debido respeto del derecho de defensa de las partes, por lo que se rechazó la solicitud.

5.4. Importadores no vinculados

— Achten Beheer BV, Waalwijk, Países Bajos

— Adidas AG, Herzogenaurach, Alemania

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

— Footex International BV, Hazerswoude-dorp, Países Bajos

— Nike European Operations BV, Laakdal, Bélgica

— Puma AG Rudolf Dassler Sport, Herzogenaurach, Alemania

— Timberland Europe BV, Enschede, Países Bajos

5.5. Productores del mercado análogo

— Henrich & Cia Ltda., Dois Irmãos, Brasil

— Werner Calçados Ltda., Três Coroas, Brasil

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

6. DERECHOS DE LAS PARTES

(43) Algunas partes plantearon objeciones a lo largo de todo el procedimiento por supuesto menoscabo de sus derechos de defensa. Afirmaban que, en lo relativo a los productores de la Unión incluidos en la muestra, la información contenida en el expediente abierto a la inspección por las partes interesadas era incompleta y no se había facilitado a su debido tiempo.

(44) Cabe destacar al respecto que todas las empresas incluidas en la muestra facilitaron sin demoras indebidas y dentro de los plazos establecidos para otras partes afectadas por la investigación una versión de la respuesta para su inspección por las demás partes interesadas (una «respuesta abierta»). No obstante, cuando se presenta

a la Comisión una respuesta abierta, solamente puede incorporarse al expediente abierto una vez que las posibles cuestiones de confidencialidad se hayan resuelto de conformidad con el artículo 19 del Reglamento de base. También conviene señalar que la Comisión tiene la obligación de incorporar la información al expediente abierto con tiempo suficiente para que las partes puedan ejercer sus derechos. En el presente caso, se cumplió debidamente esta obligación.

(45) En cuanto a la integridad de las respuestas abiertas, cabe señalar que es habitual en las investigaciones que las partes hagan aportaciones adicionales sucesivas para proporcionar más información. Estas aportaciones se incorporan al expediente no confidencial tan pronto como se resuelven las cuestiones de confidencialidad. No puede decirse que los expedientes estén incompletos cuando se sigue un proceso consistente en que las aportaciones de las partes interesadas se van integrando progresivamente al cuerpo de los elementos de prueba utilizado para formar unas conclusiones y al expediente no confidencial.

(46) En vista de la complejidad del asunto, se facilitó acceso a las partes del modo siguiente. En primer lugar, se procuró acceso electrónico a todas las partes interesadas, de manera que, previa petición, podían obtener una copia de todos los documentos recogida en un fichero en CD-ROM. Además, acompañaba a los documentos electrónicos un claro índice que ofrecía i) un acceso sencillo a los numerosos documentos del asunto y ii) un registro fechado de los documentos del expediente. Finalmente, mediante una serie de notas para archivo incluidas en el expediente abierto se respondía a consultas con posible repercusión en los derechos de defensa de las partes.

(47) Estos medios permitían que las partes tuvieran un mejor acceso y que formularan durante toda la investigación extensos comentarios, que la Comisión trató debidamente en su momento. Por consiguiente, deben rechazarse las afirmaciones de diferentes partes relativas a la falta de integridad y de puntualidad de los datos.

(48) Una parte interesada afirmó asimismo que la Comisión habían discriminado a importadores y exportadores al ofrecer un trato más favorable en la investigación a los productores de la Unión denunciados. Se afirmó, en particular, que no se había concedido confidencialidad a importadores ni exportadores, al contrario que a los productores. También se dijo que los denunciados habían tenido un trato más favorable, pues no se les había pedido que remitiesen formularios de muestreo al inicio del procedimiento, y que se había concedido al denunciado una excesiva flexibilidad en cuanto a plazos y estándar de respuesta, mientras que un exportador en esa misma situación habría sido objeto de una evaluación basada en los mejores datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.

- (49) En este contexto, cabe señalar que la confidencialidad observada en cuanto a la identidad de los productores de la Unión que sostenían la denuncia se basaba en una petición debidamente motivada, de conformidad con el artículo 19 del Reglamento de base. Los exportadores e importadores no habían presentado tal solicitud, ni se habían producido acontecimientos ni había surgido ninguna información que indicase que los intereses de exportadores o importadores pudieran verse perjudicados como consecuencia de la divulgación de su identidad. Considerando que la situación de los productores de la Unión en este contexto era fundamentalmente distinta de la de exportadores e importadores, no puede sostenerse la acusación de discriminación.
- (50) Por lo que se refiere a la selección de la muestra, véase al considerando 19. La situación de exportadores e importadores era bastante diferente de la de los productores denunciados, pues en el expediente no figuraba información detallada en cuanto a aquellos. Por consiguiente, completar el formulario de muestreo era necesario para comprobar la disposición de las partes a cooperar y también para obtener la información básica necesaria para la selección de la muestra. Por lo tanto, debe rechazarse la acusación de discriminación.
- (51) Por lo que se refiere a la flexibilidad concedida a los productores de la Unión en el contexto de la información recopilada mediante cuestionarios en el marco de la investigación y la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base, cabe señalar que, habida cuenta de que se empleaba sistemáticamente el mismo enfoque para exportadores e importadores y para productores de la Unión, no podía haber base alguna para sustentar la acusación de discriminación. Se rechaza, por lo tanto, esta acusación infundada.
- (52) Por lo que se refiere a la elección del país análogo, algunas partes indicaron que los plazos cortos, el calendario fijado y el modo de transmisión de los cuestionarios habían discriminado a las empresas indias e indonesias. A este respecto, cabe señalar que el envío de los cuestionarios a la India e Indonesia no pudo terminarse hasta finales de diciembre de 2008, cuando se consiguieron las direcciones de productores necesarias. La Comisión se cercioró de que las empresas de estos países habían tenido el mismo tiempo para responder que las de Brasil. Por lo que se refiere al medio empleado para enviar los cuestionarios, la Comisión recurrió al correo certificado en todos los casos y al correo electrónico siempre que fue posible. En consecuencia, se rechazaron estas afirmaciones.
- (53) Algunas partes afirmaron que la información sobre el país análogo se había colocado en el expediente abierto con demoras indebidas, lo que había menoscabado sus derechos de defensa. La Comisión señala que, en la presente investigación, se observó que eran deficientes la

mayoría de las primeras respuestas no confidenciales a los cuestionarios facilitadas por las empresas del país análogo, por lo que hubo que solicitar nuevas versiones correctas abiertas. Una vez examinadas, se incluyeron sin demoras indebidas en el expediente abierto. Entre tanto, la Comisión incorporó al expediente abierto información de síntesis sobre las empresas consultadas y las respuestas recibidas. Por consiguiente, hubo que rechazar estas afirmaciones.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. PRODUCTO AFECTADO

- (54) El producto objeto de esta reconsideración es el mismo que se define en el Reglamento original, es decir, determinado calzado con parte superior de cuero natural o regenerado, con excepción del calzado de deporte, el calzado de tecnología especial, las pantuflas y demás calzado de casa y el calzado con puntera de protección, originario de la República Popular China y Vietnam («el producto afectado»), actualmente clasificado en los 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 y ex 6405 10 00.
- (55) Se aplican en la presente investigación las definiciones del artículo 1, apartado 2, del Reglamento original. Según estas definiciones,

«calzado de deporte» significará calzado en el sentido de la nota de subpartida 1 del capítulo 64 del anexo I del Reglamento (CE) n^o 1031/2008 de la Comisión;

«calzado de tecnología especial», el calzado cuyo precio CIF por par sea igual o superior a 7,5 EUR, destinado a actividades deportivas, con suela moldeada de una o varias capas, no inyectada, hecha especialmente con materiales sintéticos concebidos para absorber golpes debidos a movimientos verticales o laterales, con unas características técnicas tales como almohadillas herméticas que contienen gases o fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan los golpes, o materiales especiales tales como polímeros de baja densidad y clasificado en los códigos NC ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96 y ex 6403 99 98;

«calzado con puntera de protección», el calzado que incorpore una puntera protectora capaz de resistir un choque de al menos 100 julios (1) y clasificado en los códigos NC: ex 6403 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 y ex 6405 10 00;

«pantuflas y demás calzado de casa» significará el calzado de este tipo clasificado en el código NC ex 6405 10 00.

2. PRODUCTO SIMILAR

- (56) El producto similar objeto de la presente reconsideración por expiración es, según se define en la investigación original, determinado calzado con parte superior de cuero, producido y vendido en el mercado interior, en el mercado doméstico y/o exportado a la Unión a partir de la República Popular China o de Vietnam.

2.1. Comparabilidad del producto

- (57) Determinadas partes afirmaron que el producto similar vendido en la Unión no era comparable al producto afectado exportado desde la República Popular China y Vietnam. No obstante, se constató que el producto vendido en la Unión (en esta reconsideración) era comparable al producto afectado exportado desde los países afectados. En particular, se constató que las características materiales y técnicas, los usos y los canales de distribución del producto afectado eran similares y no habían cambiado desde la investigación original. Por lo tanto, se rechazó este argumento.
- (58) Algunas partes adujeron también que no era adecuado el sistema empleado para comparar tipos de productos vendidos por las diversas empresas que cooperaron en la investigación, por no ser lo suficientemente específico para garantizar una comparación equitativa. Sin embargo, el sistema utilizado (sistema NCP) permitía comparar hasta 600 categorías diferentes de tipos de producto organizados en función de cinco criterios principales, a saber, el estilo de calzado, el tipo de consumidor, el tipo de calzado, el material de la suela exterior y la presencia de revestimiento interior. Además, este sistema NCP ya se había utilizado en la investigación anterior. No se han presentado razones fundadas para justificar un hipotético cambio. Por lo tanto, en la presente investigación con miras a la reconsideración por expiración, se

empleó el mismo sistema NCP que en la investigación original. Por lo tanto, se rechazó este argumento.

- (59) Determinadas partes adujeron que la Comisión había cambiado su metodología en relación con el caso original al cambiar la definición de los números de control del producto (NCP) en el curso de la investigación. No obstante, esta afirmación no es correcta. Al contrario, en el curso de la investigación se constató que determinadas partes habían interpretado y aplicado erróneamente la estructura de NCP a determinados tipos de producto. En aras de la coherencia del enfoque, se reclasificaron los modelos de calzado en cuestión y se asignaron a la partida NCP adecuada cuando se consideró necesario. Así, siempre que la Comisión halló información inexacta facilitada por las partes afectadas, tuvo que corregirla. Por lo tanto, no pueden considerarse estas rectificaciones ni como un cambio de metodología, ni como un cambio del contenido del NCP. Al contrario, la necesidad de respetar la metodología del NCP fue precisamente la razón de que se efectuase la rectificación. Por consiguiente, se desestimó el argumento.

2.2. Peticiones de exclusión

- (60) Varias partes interesadas presentaron argumentos similares a los recibidos en la investigación original. Adujeron que determinados tipos de calzado comprendidos en la definición de producto similar, como el calzado de senderismo, de bolera, de rafting, de tecnología especial, de montar y de tallas especiales, eran muy diferentes como para estar comprendidos en la misma categoría. Otro argumento es que debía reducirse el umbral de valor de 7,5 EUR por par aplicable al calzado deportivo de tecnología especial. Cabe recordar que en la investigación original este valor umbral se redujo de 9 EUR a 7,5 EUR por par.
- (61) A este respecto, la reconsideración por expiración no permite cambiar la definición del producto sometido a las medidas. Podría considerarse la posibilidad de un cambio de este tipo si una parte presentase una solicitud debidamente motivada de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base. En consecuencia, se rechazaron estos argumentos.

C. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REAPARICIÓN DEL DUMPING

1. CONSIDERACIONES GENERALES

- (62) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se examinó la probabilidad de que continuara o reapareciera el dumping en caso de expirar las medidas vigentes en contra de la República Popular China y Vietnam.

- (63) Los volúmenes y los precios de las importaciones procedentes de los dos países afectados han evolucionado como se indica en el cuadro que figura más abajo. Las importaciones de la República Popular China estuvieron sometidas a contingentes hasta el 31 de diciembre de 2004, aumentaron notablemente a partir de esta fecha, y alcanzaron niveles elevados en 2006. En 2007 y en el PIR, se han estabilizado los volúmenes de exportación, tras descender respecto a los niveles de 2006. A raíz de la investigación antielusión, las medidas se ampliaron a las importaciones procedentes de la RAE de Macao, que se sometieron a registro a partir de septiembre de 2007.
- (64) Las importaciones de Vietnam no estaban sometidas a contingentes y se encontraban en unos niveles elevados en el PIO. Los volúmenes de importación descendieron hasta 2007, antes de volver a aumentar durante el PIR.
- (65) Estas cifras muestran que, en contra de los argumentos aducidos por algunas partes interesadas, las importaciones procedentes de los países afectados se mantuvieron a niveles elevados durante el PIR. Su cuota de mercado combinada durante el PIR es del 28,7 %, de manera que es notablemente superior a los niveles observados durante el PIO (23,2 %). Aunque sus respectivas cuotas de mercado hayan fluctuado desde el PIO, se mantuvieron en niveles considerables, pues cada uno de estos países tuvo una cuota de mercado superior al 10 % durante el PIR.
- (66) De acuerdo con datos de Eurostat, los precios de importación medios de los dos países afectados aumentaron entre el PIO y 2006. Desde entonces, los precios se han estabilizado por lo que se refiere a la República Popular China y han caído en el caso de Vietnam.
- (67) Habida cuenta de que los datos de Eurostat son necesariamente generales y, si bien cubren el producto afectado, no aportan indicaciones de posibles cambios en la combinación de productos, se ha efectuado un análisis para examinar las tendencias de los precios de las siete empresas de la República Popular China y las tres de Vietnam comprendidas en la muestra. En general, respecto de las empresas comprendidas en la muestra se ha observado que los precios de las importaciones se redujeron desde 2006 hasta el PIR.

Cuadro 1

Volúmenes de importación totales y valores correspondientes a los países bajo investigación

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

Fuente – Comext (Eurostat), con adaptaciones en caso necesario mediante estadísticas a la disposición de la Comisión con el fin de excluir productos distintos del producto afectado.

Cuadro 2

Volúmenes de importación totales y valores de las empresas comprendidas en la muestra

	PIO	2005	2006	2007	PIR
Volumen (en miles de pares)					
China (muestra)	n. d.	n. d.	11 381	12 787	13 759
Cuota de mercado			1,5 %	1,8 %	2,0 %
Vietnam (muestra)	n. d.	n. d.	14 400	15 250	14 500
Cuota de mercado			2 %	2,2 %	2,2 %
Valores (en EUR)					
China (muestra)	n. d.	n. d.	12,6	10,7	10,3
Vietnam (muestra)	n. d.	n. d.	11,4	10,8	10,6

2. DUMPING DE IMPORTACIONES CHINAS Y VIETNAMITAS DURANTE EL PIR

2.1. Valor normal

2.1.1. País análogo

(68) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, en el caso de las importaciones procedentes de países sin economía de mercado, y en la medida en que a esos países no haya sido posible concederles un trato de economía de mercado, el valor normal correspondiente a los países especificados en el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base se determina en función del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado idóneo.

(69) Con miras a determinar el valor normal para la República Popular China y Vietnam, la Comisión indicó en el anuncio de inicio su intención de tomar como país análogo a Brasil, que ya había sido tomado como un país análogo idóneo en la investigación original. La Comisión invitó a todas las partes interesadas a pronunciarse al respecto.

(70) Se recibieron observaciones de varias categorías de partes interesadas, como países exportadores que cooperaron, sus asociaciones representativas, sus autoridades nacionales y representantes de importadores, que sugerían que Tailandia, la India o Indonesia serían más idóneas como país análogo que Brasil. La Comisión examinó estas propuestas a la luz de los criterios aplicados a la selección del país análogo.

(71) A este respecto, la Comisión halló que el tamaño del mercado del calzado de cuero durante el PIR podía estimarse en 189 millones de pares en Brasil, 800 millones en la India, 109 millones en Indonesia y solo 6 millones en Tailandia. En vista del muy pequeño tamaño del mercado tailandés y de la existencia de otras opciones, la Comisión no continuó examinando la posibilidad de tomar a Tailandia como país análogo.

(72) En consecuencia, a raíz de las peticiones de las partes interesadas, la Comisión trató de obtener la cooperación de productores de calzado de Brasil, la India e Indonesia. Se enviaron cuestionarios a empresas de los tres países y se recibieron respuestas de cinco productores brasileños, un indio y cinco indonesios.

Representatividad de las ventas interiores y gama de productos

(73) La Comisión examinó la representatividad en términos de ventas interiores de las empresas que respondieron.

(74) Por lo que se refiere a Brasil, en el período de la investigación las ventas interiores del producto similar de las tres empresas investigadas representaban cerca del 17 %

de las exportaciones chinas recogidas en la muestra y cerca del 19 % de las vietnamitas.

(75) En cuanto a la India, solamente se presentó una empresa, que comunicó unas ventas interiores del producto similar en el período de la investigación que representaban cerca del 5 % de las exportaciones chinas recogidas en la muestra y cerca del 6 % de las vietnamitas.

(76) Por lo que se refiere a Indonesia, en el período de la investigación las cinco empresas que cooperaron tuvieron unas ventas interiores del producto similar que representaban cerca del 2 % de las exportaciones chinas recogidas en la muestra y cerca del 2 % de las vietnamitas.

(77) Por lo tanto, Brasil fue el país con el volumen de ventas interiores más representativo durante el período de la investigación.

(78) A continuación, la Comisión examinó cuántos tipos de calzado, en comparación con los exportados por la República Popular China y Vietnam, estaban cubiertos en las ventas interiores en los tres países afectados.

(79) En el PIR, las ventas interiores de los productores brasileños e indonesios que cooperaron cubrieron una amplia gama de productos, con un número significativo de coincidencias con los NCP exportados por la República Popular China y Vietnam. En el caso de la India, el único productor que cooperó dio cuenta de unas ventas interiores durante el PIR de entre las que solo 1 NCP coincidía con los productos exportados por la República Popular China y Vietnam.

Nivel de competencia en los posibles países análogos

(80) De acuerdo con los datos recopilados por la Comisión, los tres países examinados tienen un número elevado de productores, lo que garantiza un alto nivel de competencia entre operadores nacionales en sus mercados respectivos. Brasil cuenta con unos 7 800 productores de calzado de cuero, de los que cabe considerar a 1 500 como de dimensiones suficientemente comparables con las de las empresas chinas/vietnamitas. Según la información disponible, en la India hay 3 000 productores. El número de productores estimado para Indonesia es de 212. Los tres países tienen unas exportaciones sustanciales (estimadas en unos 64 millones de pares para Brasil, 67 millones para la India y 27 millones para Indonesia). El consumo per cápita de calzado de cuero en Brasil es superior (1) al de la India (0,7) y al de Indonesia (0,5).

(81) Por lo que se refiere a las importaciones a los países examinados, alcanzaron durante el PIR una cuota de mercado de aprox. 2 % en Brasil, aprox. 1 % en la India y aprox. 1,5 % en Indonesia.

- (82) Sobre la base de estos elementos, la Comisión consideró que Brasil era la opción más adecuada como país análogo. En particular, se pudo constatar que Brasil tenía el volumen más representativo de ventas interiores de calzado con parte superior de cuero. Además, las empresas brasileñas que cooperaron producen una amplia gama de productos, coincidente en gran medida con los de la República Popular China y Vietnam. Los productores indonesios que cooperaron, que también tienen una gama de productos amplia, tienen ventas interiores mucho menores, mientras que las ventas interiores indias, aunque alcanzan un volumen notable, tienen una gama muy limitada.

Observaciones de las partes interesadas

Comparabilidad del producto

- (83) Varias partes interesadas afirmaron que no debía tomarse a Brasil como mercado análogo por estar especializado exclusivamente en calzado de señora. Afirmaban que podía probarse esta afirmación con las respuestas dadas al cuestionario por las empresas brasileñas que cooperaron y atendiendo al hecho de que Brasil exporta principalmente calzado de señora.
- (84) Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que más de la mitad de las ventas interiores notificadas por las empresas brasileñas que cooperaron eran de calzado de caballero. En las visitas de comprobación de la Comisión a los productores brasileños se constató que aunque las dos empresas más pequeñas estaban efectivamente más especializadas en calzado de señora, la más grande vendía sobre todo calzado de caballero en el mercado interior. Por lo tanto, se efectuaba un número suficiente de ventas interiores de calzado de señora y también de caballero. En cuanto al argumento de que las exportaciones brasileñas consisten principalmente en calzado de señora, la Comisión no considera que la pauta exportadora de un país tenga que corresponderse exactamente con la de los productos vendidos en su mercado interior.
- (85) Algunas partes adujeron que las respuestas al cuestionario mostraban que Brasil estaba especializado en sandalias, lo que no era comparable con la gran variedad de tipos de calzado exportados por la República Popular China y Vietnam. El examen efectuado por la Comisión no corroboró esta afirmación, sino que mostró que los productores brasileños vendían una amplia gama de tipos de calzado, que en términos de NCP equivalía a una coincidencia de más del 50 % con los modelos exportados por las empresas chinas y vietnamitas comprendidas en la muestra.
- (86) Algunas partes afirmaron que no podía tomarse a Brasil como país análogo para el calzado para niños, por ser muy pequeña su producción de este tipo de calzado. La Comisión señala que no es inusual que un país análogo no produzca todos los subtipos del producto similar. Sin embargo, ello no impide que, por lo que se refiere a este tipo, pueda establecerse una comparación justa del valor normal mediante unas correcciones adecuadas. Como efectivamente ninguno de los productores brasileños que cooperaron fabrica calzado para niños, el valor normal correspondiente a este tipo se calculó, como en la investigación original, ajustando adecuadamente el valor normal calculado para el calzado de adultos. De este modo, se llegó a la conclusión de que podía tomarse a Brasil como país análogo para todos los tipos de calzado, incluido el calzado para niños.
- (87) Algunas partes interesadas afirmaron que para el calzado producido en Brasil se utiliza cuero de gran calidad, por lo que los precios son más altos que en la República Popular China o en Vietnam. Por esta razón no sería comparable con el calzado procedente de los dos países sometidos a investigación. Alguna otra parte interesada sostuvo, al contrario, que era necesario ajustar adecuadamente los precios brasileños porque el cuero utilizado para el calzado brasileño era de calidad inferior al utilizado en la República Popular China y Vietnam. La Comisión examinó esta cuestión y observó que no había diferencias en precios y calidades entre el cuero utilizado para la producción de calzado en Brasil y en China y Vietnam. Cabe recordar, en este contexto, que en el caso original se aplicó un ajuste al valor normal porque se observó que el cuero utilizado por los productores de Brasil, país análogo, era de calidad inferior y se vendía a precios más bajos que el utilizado por los productores de los países exportadores incluidos en el muestreo. En la presente investigación de reconsideración, los productores de Brasil (y la mayor parte de los productores de los países exportadores) son diferentes de los productores que cooperaron en la investigación original. Por su parte, la diferente combinación de empresas ha dado lugar a diferentes costes de los insumos de cuero.
- (88) Algunas partes expresaron la opinión de que los productos brasileños y vietnamitas no eran comparables, aduciendo que Brasil exporta calzado caro de gama alta, mientras que Vietnam exporta productos de precios bajos, pero no aportaron elementos que permitiesen probar esta afirmación. La Comisión señala que, en todo caso, los productos vietnamitas deberían compararse con los productos vendidos en el mercado interior brasileño, no con los exportados por Brasil. La Comisión no encontró pruebas de que el calzado procedente de Vietnam o el vendido en Brasil se limitase a un segmento concreto del mercado.

Competencia en el mercado brasileño

- (89) Algunas partes interesadas declararon que Brasil había aumentado los aranceles sobre el calzado del 20 al 35 % a partir de enero de 2008 y afirmaban que, con ello, Brasil se había convertido en un mercado muy protegido y con competencia reducida. También afirmaban que en Brasil la cuota de mercado correspondiente a las importaciones era muy baja en relación con el consumo. La Comisión examinó estas afirmaciones. Constató que Brasil efectivamente había aumentado sus aranceles del 20 al 35 % a principios de 2008, es decir, a mediados del PIR. Sin embargo, la Comisión observó asimismo que la cotización de la divisa brasileña frente al dólar estadounidense aumentó significativamente a lo largo del PIR, especialmente tras el incremento arancelario aplicado

por Brasil. Más concretamente, la cotización del real brasileño aumentó hasta un 19 % (es decir, un incremento mayor que el sufrido por los aranceles) en relación con el principio del PIR. En consecuencia, el aumento de la cotización de la divisa brasileña frente al dólar estadounidense compensa en gran medida el efecto del incremento del arancel sobre los precios de las importaciones. Además, la Comisión no halló pruebas de que el incremento de los aranceles se hubiera reflejado en un aumento notable de los precios en el mercado interior, ni de que hubiera obstaculizado las importaciones. De hecho, la Comisión averiguó que, a pesar del incremento arancelario, las importaciones de calzado de cuero a Brasil habían aumentado considerablemente en el primer semestre de 2008 (es decir, tras la subida de los aranceles) con respecto al primer semestre de 2007. Por consiguiente, el incremento de los aranceles no tuvo una repercusión efectiva en el mercado brasileño.

- (90) Algunas partes interesadas declararon que Brasil no es un mercado abierto para el calzado porque las importaciones de calzado al país se ven obstaculizadas por un régimen no automático de concesión de licencias. La Comisión constató que Brasil aplica un régimen no automático de concesión de licencias a las importaciones de calzado, pero señala, a la vista del mencionado incremento de las importaciones, que ello no parece haber constituido una barrera a las importaciones. Además, la Comisión constató que Indonesia también practica la concesión no automática de licencias a las importaciones de calzado. La Comisión señala que la concesión no automática de licencias es una práctica compatible con la OMC. Por consiguiente, la Comisión concluye que no hay motivos para considerar que la concesión no automática de licencias de importación practicada por Brasil es una restricción de las importaciones que pudiera permitir la conclusión de que Brasil no es un mercado abierto.
- (91) Algunas partes interesadas adujeron que el notable aumento de la cotización del real brasileño en los últimos años afectaba negativamente a la competitividad de Brasil, o que la caída del real en un 25 % desde el PIR afectaba negativamente a la competitividad internacional de Brasil. Estos argumentos no estaban apoyados en prueba alguna, y en cualquier caso, lo ocurrido después del PIR no puede considerarse pertinente para la elección del país análogo.
- (92) A la vista de lo expuesto, la Comisión no encontró pruebas de que desde la investigación original la situación general de la competencia en el mercado brasileño hubiera cambiado tanto como para hacer a Brasil no apto como país análogo.

Diferencias de desarrollo socioeconómico

- (93) Varias partes interesadas afirmaron que la India o Indonesia eran alternativas más idóneas como mercado análogo porque Brasil no presentaba similitudes con la República Popular China y Vietnam en términos de desarrollo económico o PIB per cápita.
- (94) Cabe señalar que un país sin economía de mercado o una economía en transición no pueden, por definición, tener

las mismas características que un país con economía de mercado. No es extraño que exista esta diferencia de desarrollo económico entre un país análogo y un país sin economía de mercado o con una economía en transición. Ello es aplicable también a la diferencia de renta per cápita, que es también un indicador del desarrollo económico. Sin embargo, esto no impide que se elija a Brasil como país análogo, siempre que se lo considere más apropiado con arreglo a los demás factores ponderados.

Diferencias en la estructura de costes

- (95) Varias partes interesadas destacaron que los costes de mano de obra en Brasil son mayores que en la República Popular China y Vietnam, y que la India, Indonesia o Tailandia, cuyos costes de mano de obra son más comparables, serían más idóneos como países análogos. Explicaron que, debido a los elevados salarios, los costes laborales ascendían en Brasil a entre un 50 y un 70 % del coste de producción, frente al 30 % en China.
- (96) A este respecto, un país con un nivel diferente de desarrollo económico puede ser elegido país análogo para un país sin economía de mercado o con una economía en transición. De igual modo, los costes laborales, que son un indicador del desarrollo económico de un país, no pueden considerarse como un criterio relevante tomados aisladamente. En todo caso, por lo que se refiere a la parte correspondiente a los costes laborales en el coste total de producción, la Comisión constató en la comprobación *in situ* que en Brasil los costes laborales suponían el 40 % del coste total de producción, por lo que estaban mucho más próximos al nivel correspondiente en la República Popular China de lo que se había afirmado.
- (97) Varias partes interesadas adujeron también que Brasil no era adecuado para determinar el valor normal porque las empresas brasileñas soportaban costes de diseño e investigación y desarrollo y, en el caso de la República Popular China y Vietnam, los soportan sus clientes en el extranjero. La Comisión observó que efectivamente podía existir esta diferencia en la estructura de costes, pues algunos exportadores de los países afectados vendían el producto en cuestión a antiguos fabricantes de la Unión que siguen soportando estos componentes de los costes de producción y venden el producto bajo su propio nombre de marca. Sin embargo, esta no es una razón para rechazar a Brasil como país análogo idóneo, ya que, al determinar el valor normal, pueden introducirse ajustes en función de estos costes (véanse los considerandos 118 y siguientes).
- (98) Algunas partes interesadas declararon que, al contrario que en la República Popular China y Vietnam, los precios de fábrica brasileños incluyen gastos de comercialización, impuestos especiales y costes de crédito y entrega. Afirmaron además que los costes generales eran superiores en Brasil a causa del menor tamaño de las empresas brasileñas. Sin embargo, la Comisión considera que esta no es una razón para rechazar a Brasil como país análogo idóneo, ya que pueden introducirse ajustes para tener en cuenta estos aspectos en el cálculo del valor normal (véanse los considerandos 118 y siguientes).

- (99) Algunas partes interesadas afirmaron que los países asiáticos disponían de un mejor acceso que Brasil a materias primas, en particular, al cuero. La Comisión examinó la documentación presentada. Muestra, efectivamente, que la producción de cuero ha progresado más rápido en Asia, pero ello debe considerarse a la luz del aumento de la producción asiática de bienes de cuero. Los países latinoamericanos representan algo más del 15 % de la producción mundial de calzado de cuero y cerca del 15 % de la producción mundial de cuero sin curtir. Los países asiáticos producen más del 50 % del calzado, pero menos del 40 % del cuero sin curtir del mundo. Por consiguiente, puede concluirse que, a pesar de las diferencias en las cifras absolutas de la producción de cuero, los países latinoamericanos tienen un grado de autosuficiencia superior al de los países asiáticos, por lo que disponen de un mejor acceso al cuero sin curtir.

Otras afirmaciones de algunas partes interesadas

- (100) Algunas partes interesadas adujeron que Brasil no es un país de referencia adecuado porque el calzado brasileño no es un producto de sustitución del calzado chino o vietnamita, pues tras la imposición de derechos antidumping por la Unión no aumentaron las importaciones a la Unión procedentes de Brasil, mientras que sí lo hicieron las procedentes de la India y de Indonesia. A este respecto, hay que señalar que las importaciones a la Unión procedentes de la India y de Indonesia efectivamente aumentaron tras la imposición de derechos antidumping. Sin embargo, la Comisión señala que los operadores comerciales siguen teniendo libertad para elegir a sus proveedores y, como se estudia más adelante en el análisis del perjuicio, en este caso prefirieron adquirir sus productos en países vecinos a la República Popular China y Vietnam, lo que no convierte a Brasil en no idóneo como país análogo. Además, el país análogo sirve para determinar el valor normal; que exporte o no a la Unión no es una cuestión pertinente para este fin. Por lo tanto, se rechazó este argumento.
- (101) Algunas partes interesadas adujeron que Brasil no puede considerarse un mercado comparable a Vietnam porque Vietnam está orientado a la exportación, mientras que Brasil vende ante todo en el mercado interior. La Comisión no puede admitir como pertinente este argumento. Vietnam está claramente más orientado a la exportación que Brasil; sin embargo, no es evidente de qué modo podría afectar esto al valor normal calculado en Brasil, que, por definición, se refiere a los costes de producción y las ventas interiores de Brasil.
- (102) Varias partes interesadas plantearon el argumento de que los precios de exportación brasileños son más bajos que los precios en el mercado nacional. Para algunas de estas partes interesadas, esto indica que son los precios de exportación, y no los interiores, los que deberían utilizarse para establecer el valor normal. Otras partes adujeron que esta diferencia prueba que los exportadores brasileños practican el dumping y afirmaron que, por este

motivo, Brasil no era idóneo como país análogo. En primer lugar, la Comisión señala que los precios de exportación no son pertinentes en este caso, pues se dispone de precios interiores suficientemente representativos y remuneradores. En segundo lugar, no se ha fundamentado la acusación de que los precios de exportación brasileños son precios de dumping, y en ningún caso es posible confirmarla o refutarla sin investigar el asunto debidamente.

- (103) Algunas partes interesadas afirmaron que Brasil no es idóneo como país análogo porque los productores brasileños reciben ayuda pública para sus exportaciones. La Comisión señala, en primer lugar, que este tipo de ayuda afectaría primordialmente a los precios de exportación, que, como se ha dicho anteriormente, no son pertinentes para la presente investigación. No obstante, la Comisión examinó los elementos de prueba aportados por las partes y llegó a la conclusión de que la ayuda mencionada consiste en programas de promoción de las exportaciones similares a los conocidos en otros muchos países, cuyo objetivo es dar mejor a conocer los productos en el extranjero mediante campañas publicitarias y la participación en ferias comerciales internacionales. La Comisión no halló indicios de que la ayuda a la promoción de las exportaciones de Brasil supusiese algún beneficio para las ventas de calzado en el mercado nacional.
- (104) Algunas partes interesadas plantearon que Brasil ha iniciado una investigación antidumping sobre el calzado procedente de China, para la que se ha tomado como país análogo a Italia, y afirmaron que empresas italianas y brasileñas actuaban en colusión para destacar los casos de dumping detectados en la investigación de reconsideración que llevaba a cabo la Unión. Sin embargo, no se aportaron elementos para fundar estas acusaciones ni tampoco otro tipo de pruebas. Por consiguiente, la Comisión rechaza este argumento.

Conclusión en lo referente a la elección del país análogo

- (105) A la luz de lo expuesto, se llegó a la conclusión de que Brasil era el país análogo más idóneo.
- (106) Numerosas partes interesadas afirmaron que seleccionar a Brasil como país análogo sería determinante para concluir que se había producido dumping y que no se llegaría a esta conclusión si se seleccionase a alguno de los otros países. Atendiendo a este argumento, la Comisión comprobó a qué resultados se habría llegado si se hubiese seleccionado a Indonesia, que, aunque no era la mejor opción, como se ha demostrado más arriba, era la única alternativa viable a Brasil.
- (107) Los resultados se encuentran más adelante, en la parte correspondiente, y confirman que la elección del país análogo, entre las opciones viables disponibles, no ha tenido en este caso consecuencias determinantes para los resultados de los cálculos del dumping.

(108) Por consiguiente, Brasil fue seleccionado como país análogo.

2.1.2. Determinación del valor normal en el país análogo

(109) Tras la elección de Brasil como país análogo, se calculó el valor normal a partir de los datos verificados en las instalaciones de los tres principales productores brasileños que cooperaron.

(110) Las ventas interiores de estos productores se consideraron representativas en comparación con el volumen de exportaciones a la Unión de los productores exportadores en la República Popular China y Vietnam. Determinando la proporción de ventas rentables a clientes independientes, se examinó también si podía considerarse que las ventas interiores se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales. La investigación mostró que las ventas a precios iguales o superiores al coste unitario representaban más del 80 % del volumen total de ventas de cada productor. Por lo tanto, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interior durante el período de investigación, con independencia de que fueran rentables o no.

2.1.3. Valor normal en el caso de Golden Step

(111) En el caso de Golden Step, el valor normal se determinó sobre la base de los datos propios de la empresa sobre ventas en el mercado interior y costes de producción. Los datos se comprobaron en las instalaciones de esas empresas.

(112) La Comisión comprobó primero que Golden Step no había hecho ventas en el mercado interior durante el PIR. Por tanto, el valor normal no pudo establecerse basándose en los precios interiores, tal como prevé el artículo 2, apartado 1, párrafo primero, del Reglamento de base. En consecuencia, hubo que utilizar otro método.

(113) Dado que no era posible utilizar precios interiores para establecer el valor normal, debía calcularse un valor basado en los costes del productor en cuestión. Por consiguiente, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, el valor normal se calculó sumando a los costes de fabricación del modelo de calzado exportado, ajustados en caso necesario, un porcentaje razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos, y un margen razonable de beneficio.

(114) A este respecto, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio no pudieron determinarse como exige el artículo 2, apartado 6, letra a), del Reglamento de base con arreglo a los importes reales determinados para otros productores exportadores del país afectado por no

haber obtenido ningún otro productor exportador chino el trato de economía de mercado. Además, como Golden Step no había hecho ventas de productos de la misma categoría en el mercado interior del país afectado, los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio no pudieron determinarse como exige el artículo 2, apartado 6, letra b), del Reglamento de base. Por consiguiente, hubo que determinarlos con arreglo al artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base, es decir, por cualquier otro método razonable.

(115) En este contexto, la Comisión evaluó los gastos de venta, generales y administrativos, y los márgenes de beneficio con arreglo a tres supuestos. En primer lugar, halló los gastos de venta, generales y administrativos y los márgenes de beneficio utilizando los datos de la investigación original. También examinó los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de los productores exportadores chinos que habían obtenido recientemente el trato de economía de mercado en otras investigaciones y que habían efectuado ventas en el mercado interior en el curso de operaciones comerciales normales. En un tercer supuesto, examinó información sobre los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios observados en el país análogo. A continuación, evaluó el valor normal con arreglo a estos supuestos.

2.2. Precios de exportación chinos y vietnamitas

(116) Cuando las ventas de exportación a la Unión se realizan directamente a clientes independientes, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

(117) Cuando las ventas de exportación a la Unión se realizan a través de operadores comerciales no vinculados, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios del producto vendido para exportación a los operadores comerciales, es decir, a un comprador no vinculado, por los productores afectados, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

2.3. Comparación de los precios de exportación chinos y vietnamitas con los valores normales del país análogo

(118) Siguiendo la metodología empleada en la investigación original, en el caso de los tipos de productos exportados no vendidos en el mercado nacional brasileño, se utilizaron para establecer los valores normales los precios de venta nacionales de los tipos de producto más parecidos. Se ajustaron debidamente estos valores cuando se consideró justificado hacerlo.

- (119) El valor normal y los precios de exportación se compararon utilizando los precios franco fábrica. Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. En particular, se hicieron los ajustes siguientes.
- (120) Se examinó si estaba justificado un ajuste por fase comercial de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base. En este contexto, se observó que eran diferentes los niveles de comercio en el mercado interior y en el de exportación. Por consiguiente, se hicieron ajustes de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letras d) a i) del Reglamento de base para reflejar los descuentos concedidos a los mayoristas en el mercado brasileño en comparación con las ventas a minoristas, solamente efectuadas por los tres productores brasileños investigados.
- (121) Para velar por una comparación equitativa entre las exportaciones chinas y vietnamitas, por una parte, y las ventas en el mercado interior brasileño, por otra, se procedió a un ajuste de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base con el fin de reflejar las diferencias en las comisiones abonadas a agentes independientes en Brasil.
- (122) De conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, se procedió también a un ajuste por I+D y diseño con el fin de reflejar los costes soportados por los productores brasileños, a diferencia de los productores chinos/vietnamitas.
- (123) En la anterior investigación también se hizo un ajuste de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base para reflejar diferencias en la calidad del cuero utilizado para fabricar el calzado. En la investigación actual no se consideró necesario tal ajuste por ser similar la calidad del cuero utilizado por los exportadores brasileños, chinos y vietnamitas (véase el considerando 87).
- (124) Se hicieron más ajustes, como los referentes al transporte y a los seguros, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base en todos los casos en los que se consideró que eran razonables y precisos y que estaban justificados por pruebas.
- (125) Algunas partes interesadas adujeron que las fluctuaciones del tipo de cambio dólar estadounidense/euro repercutían en los márgenes de dumping constatados y justificarían un ajuste. Hubo que rechazar este argumento. De conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, solamente podría admitirse este ajuste si se hubiera producido un cambio sostenido de los tipos de cambio. Cuando los tipos de cambio fluctúan libremente, como ocurre con el tipo de cambio dólar estadounidense/euro, suelen hacerlo subiendo y bajando. En este caso, no puede determinarse un movimiento sostenido, por lo que no puede concederse el ajuste.
- 2.4. Determinación de la existencia de dumping en el caso de las empresas investigadas en China**
- 2.4.1. Determinación de la existencia de dumping en el caso de Golden Step*
- (126) En el caso de Golden Step, la comparación entre su precio de exportación con el valor normal, expuesta en el considerando 111 y siguientes, puso de manifiesto un margen de dumping comprendido entre el 5 y el 16 %.
- 2.4.2. Determinación de la existencia de dumping en el caso de las empresas a las que no se había concedido trato de economía de mercado*
- (127) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, el margen de dumping se determinó comparando el valor normal ponderado por tipo de producto con el precio de exportación medio ponderado por tipo de producto. Respecto de China, se calculó una media ponderada del margen de dumping para todas las empresas incluidas en la muestra. Se asignó este margen de dumping a todos los demás productores exportadores de China.
- (128) El nivel de dumping a escala nacional correspondiente a la República Popular China se determinó en la horquilla del 35 al 38 % del precio CIF en frontera de la Unión, dependiendo del método de cálculo empleado para Golden Step, como se expone en el considerando 115.
- (129) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se llegó sobre la selección del país análogo, también se calculó el dumping empleando la metodología expuesta más arriba, con la excepción de que se sustituyeron los valores normales brasileños por los de los productores indonesios que cooperaron. El resultado de este cálculo fue un margen de dumping comprendido en una horquilla del 19 al 22 %, dependiendo del método de cálculo utilizado para Golden Step.
- 2.5. Determinación de la existencia de dumping en el caso de las empresas investigadas en la Vietnam**
- (130) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, el margen de dumping se determinó comparando el valor normal ponderado por tipo de producto con el precio de exportación medio ponderado por tipo de producto. Como no se había concedido el trato de economía de mercado a ninguna de las empresas incluidas en la muestra, se calculó respecto de Vietnam una media ponderada del margen de dumping. Se asignó este margen de dumping a todos los demás productores exportadores de Vietnam.

- (131) Se determinó un nivel de dumping definitivo a escala nacional del 43,8 % del precio CIF en frontera de la Unión.
- (132) Como en el caso de China, también se calculó el dumping empleando la metodología expuesta más arriba, con la excepción de que se sustituyeron los valores normales brasileños por los de los productores indonesios que cooperaron. El resultado de este cálculo fue un margen de dumping del 28,4 %.

2.6. Conclusión sobre la continuación del dumping de los países afectados

- (133) Algunas partes interesadas adujeron que las exportaciones de los países afectados habían caído entre la imposición de medidas definitivas, en abril de 2006, y el final del PIR. Se adujo que esta disminución reflejaba disminuciones de la producción y de la capacidad de producción de la República Popular China y de Vietnam debidas a la imposición de las medidas definitivas, el traslado de la producción de la PRC y Vietnam a otros países o un incremento de las ventas en los respectivos mercados interiores. Otro argumento presentado fue que los precios de importación habían subido o se habían mantenido estables. Las partes interesadas alegaron, en consecuencia, que los volúmenes de y los precios de importación no podían justificar la conclusión de la continuación del dumping en magnitudes significativas durante el PIR.
- (134) Estos argumentos no alteran la conclusión de que se constataron notables márgenes de dumping en el caso de la República Popular China y que estos márgenes afectan a grandes magnitudes de importaciones con amplias cuotas del mercado de la Unión. En vista de ello, se llegó a la conclusión de que se había producido continuación del dumping respecto del producto afectado precedente de la República Popular China y Vietnam.

3. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA EN CASO DE DEROGACIÓN DE LAS MEDIDAS

3.1. Observaciones generales

- (135) La evolución probable de las importaciones de la República Popular China se analizó en términos de precios y volúmenes esperados.
- (136) Como punto de partida, se determinaron los precios correspondientes al PIR. Los datos se obtuvieron de los formularios de muestreo (recibidos de 58 productores exportadores que cooperaron), que incluían los precios de venta en el mercado interior y los precios de exportación tanto al mercado de la Unión como a los mercados de terceros países. Se utilizó esta información por considerarse la mejor fuente de información sobre precios disponible respecto del producto afectado para fines de comparación de las indicaciones de precios en diversos mercados. Los datos se consideraron representativos porque cubrían el 22 % de las importaciones al mercado de la Unión. Los precios de exportación a la Unión incluidos en los formularios de muestreo recibidos se contrastaron con la información estadística de que disponía

la Comisión, aunque la información estadística no podía utilizarse para comparaciones de precios por no cubrir las ventas chinas en el mercado interior y las exportaciones chinas a terceros países.

- (137) Aunque los datos basados en Eurostat constituían otra fuente fiable, como se explica en el considerando 67, no ofrecen la posibilidad de comparar los precios de mercados diferentes.
- (138) Los precios en el mercado de la Unión se obtuvieron de los datos del muestreo de los productores de la Unión. La investigación permitió determinar que estos precios medios correspondían a tipos comparables al calzado importado, porque:
- se referían al producto similar,
 - se encontraban en una fase comercial comparable,
 - correspondían a incoterms comparables,
 - representaban cantidades comparables.
- (139) También se analizaron las repercusiones de determinadas novedades ocurridas desde el final del PIR, pues podrían ser lo bastante significativas como para afectar a la probabilidad de continuación del dumping. También solicitaron este análisis algunas partes interesadas.

3.2. Relación entre los precios de la Unión y los de China

- (140) Las respuestas al cuestionario de muestreo indican que los precios en el mercado interior chino determinados con arreglo a los datos de los exportadores eran inferiores a los precios en el mercado de la Unión. No obstante, conviene señalar que no fue posible comprobar los datos de todas las empresas no incluidas en el muestreo (incluidos los datos relativos a ventas en el mercado interior). Por lo tanto, no fue posible analizar en detalle los precios en el mercado interior de China. Además, tampoco se consideró necesario hacerlo, habida cuenta de la conclusión general de continuación del dumping.

3.3. Relación entre los precios de exportación a terceros países y el nivel de precios en la Unión

- (141) Las respuestas al cuestionario de muestreo indicaban que los precios practicados por las empresas chinas que cooperaron en los principales mercados de terceros países eran inferiores a los precios preponderantes en el mercado de la Unión. Esto indicaba una vez más que los productores chinos podían exportar grandes volúmenes a la Unión. De permitirse que las medidas expiren, para los productores exportadores chinos sería más rentable redirigir sus exportaciones a la Unión. Sin embargo no fue posible comprobar estos datos sobre los precios que las empresas chinas que cooperaron obtuvieron en los principales mercados de terceros países, por lo que no se persiguió el análisis.

(142) Algunas partes interesadas afirmaron que los demás mercados se habían hecho más atractivos que el mercado de la Unión. En apoyo de esta afirmación, una parte interesada presentó un análisis de las estadísticas de las aduanas chinas. No obstante, el análisis de la Comisión ha mostrado que, aparte del mercado de los Estados Unidos, el mercado de la Unión sigue siendo el más atractivo para los exportadores chinos. De hecho, el número de exportadores aumentó durante el período cubierto por el análisis de esta parte interesada (desde 2005 hasta 2008). Si se revocan los derechos antidumping, el mercado de la Unión será aún más atractivo, por lo que probablemente aumentarían los volúmenes de importación.

3.4. Relación entre los precios de exportación a terceros países y los precios en China

(143) Las respuestas a los cuestionarios de muestreo de las 58 empresas chinas que cooperaron muestran que los precios de exportación a los principales mercados de países terceros son inferiores a los precios que practican en el mercado interior. Sin embargo, no fue posible comprobar estos datos, por lo que no se prosiguió el análisis.

(144) Además, el nivel de los precios de exportación a terceros países comparado con el valor normal brasileño muestra que estos precios de exportación por lo general son notablemente inferiores. No obstante, por las razones expuestas en el considerando 140, no fue posible comprobar estos datos, por lo que no se prosiguió el análisis.

(145) En conclusión, los datos disponibles mostraban que era probable la continuación del dumping.

3.5. Capacidades no utilizadas y existencias

(146) Todas las empresas chinas incluidas en la muestra aplicaban un sistema de producción por encargo, por lo que sus existencias consistían en mercancías acabadas pendientes de expedición. Se emplea el sistema de producción por encargo porque el sector del calzado tiene que adaptarse cada temporada a las nuevas modas con arreglo a los encargos de los clientes, y no puede recurrir a ventas de existencias. Por lo tanto, como las empresas no mantienen existencias reales, no pudo tomarse este elemento como indicador significativo para el análisis de la probabilidad de continuación del dumping.

(147) La investigación permitió determinar que las capacidades no utilizadas de las 58 empresas chinas que cooperaron suponían cerca del 9 % de su capacidad total de producción de calzado. Esta cantidad correspondería a 14,5 millones de pares para las 58 empresas que cooperaron

o unos 65 millones de pares para todos los productores exportadores. Esta última cifra equivale aproximadamente al 10 % del consumo total en la Unión (presentado en el cuadro 3).

(148) Se analizó el uso probable de esta capacidad no utilizada. Habida cuenta de las diferencias expuestas entre los niveles de precios en la Unión, en el mercado interior chino y en terceros países, las empresas chinas podrían tener un incentivo para recurrir a la capacidad no utilizada y aprovecharla para exportaciones a la Unión. Otro factor que hace atractivo el mercado de la Unión para los exportadores chinos es su tamaño.

(149) Además, hay que señalar que las líneas de montaje existentes pueden utilizarse para producir otros tipos de calzado, como calzado deportivo de tecnología especial o calzado con parte superior de materias textiles, aparte del producto afectado. Las empresas incluidas en la muestra y las demás empresas chinas que cooperaron producían grandes cantidades de calzado distinto del producto afectado. La división actual entre la producción del producto afectado y la de otro calzado depende de las exigencias de los consumidores y de las políticas de encargo y aprovisionamiento de los importadores de la Unión. Sin embargo, si se revocan las medidas, los importadores de la Unión reconsiderarán sin duda sus políticas de aprovisionamiento y podrían encargar una proporción mayor del producto afectado a productores chinos. Ello podría dar lugar a un incremento de las cantidades del producto afectado exportadas a la Unión.

3.6. Prácticas de elusión y absorción

(150) Como establece el Reglamento (CE) nº 388/2008, las medidas vigentes aplicadas a la República Popular China se eludieron mediante envíos a través de la RAE de Macao. Posteriormente, las medidas se ampliaron a los envíos del producto afectado ensamblado en la RAE de Macao o que hubiera transitado por la RAE de Macao. Estas prácticas de elusión confirman el atractivo del mercado de la Unión para los productores exportadores chinos.

3.7. Conclusión

(151) La investigación ha puesto de relieve que si se revocan las medidas, hay probabilidades de continuación del dumping. Esta conclusión se basa en el atractivo del mercado de la Unión en términos de volumen y también en la comparación de precios entre la Unión, el mercado chino y los mercados de terceros países.

(152) Además, varios factores, como los niveles relativos de precios, la existencia de capacidades no utilizadas, la elusión y la posibilidad de pasar de la producción de otros tipos de calzado a la producción del producto afectado, aportan elementos que apuntan a la probabilidad de que aumenten las cantidades importadas si se revocan las medidas. Por el otro lado, otros factores, como la crisis económica y la tendencia a desviar la producción a otros países, necesariamente reducirán en cierta medida las cantidades importadas. Estos factores se analizan más detenidamente en la sección 5 (evolución registrada tras el PIR).

(153) La conclusión es que las importaciones de la República Popular China continuarán accediendo al mercado de la Unión en grandes volúmenes y que estos volúmenes se venderán a precios bajos, de dumping, por lo que es probable la continuación del dumping si se permite que expiren las medidas.

4. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE VIETNAM EN CASO DE DEROGACIÓN DE LAS MEDIDAS

4.1. Consideraciones generales

(154) La evolución probable de las importaciones de Vietnam se analizó en términos de precios y volúmenes esperados.

(155) Como punto de partida, se determinaron los precios correspondientes al PIR. Los datos se obtuvieron de los formularios de muestreo (recibidos de 51 productores exportadores vietnamitas que cooperaron), que incluían los precios de venta en el mercado interior y los precios de exportación tanto al mercado de la Unión como a los mercados de terceros países. Se utilizó esta información por considerarse la mejor fuente de información sobre precios respecto del producto afectado para fines de comparación de las indicaciones de precios en diversos mercados. Los datos se consideraron representativos porque cubrían el 82 % de las importaciones al mercado de la Unión. Los precios de venta en la Unión recogidos en las respuestas al cuestionario de muestreo se contrastaron con la información estadística de que disponía la Comisión (datos TARIC). Sin embargo, la información estadística no pudo usarse para comparaciones de precios, pues no cubría las ventas en el mercado interior vietnamita ni las exportaciones a terceros países.

(156) Aunque los datos basados en Eurostat constituían otra fuente fiable, como se explica en el considerando 67, no ofrecen la posibilidad de comparar los precios de mercados diferentes.

(157) Los precios en el mercado de la Unión se obtuvieron de los datos del muestreo de los productores de la Unión. La investigación permitió determinar que estos precios medios correspondían a tipos comparables al calzado importado, porque:

- se referían a productos similares,
- se encontraban en una fase comercial comparable,

- correspondían a incoterms comparables,
- representaban cantidades comparables.

4.2. Relación entre los precios de la Unión y los de Vietnam

(158) Las respuestas al cuestionario de muestreo indican que los precios en el mercado interior vietnamita determinados con arreglo a los datos de los exportadores eran inferiores a los precios en el mercado de la Unión. No obstante, conviene señalar que no fue posible comprobar los datos de todas las empresas no incluidas en el muestreo (incluidos los datos relativos a ventas en el mercado interior). Por lo tanto, no fue posible analizar en detalle los precios en el mercado interior de Vietnam. Además, como en el caso de China, tampoco se consideró necesario hacerlo, habida cuenta de la conclusión general de continuación del dumping.

4.3. Relación entre los precios de exportación a terceros países y el nivel de precios en la Unión

(159) Según datos de la Oficina General de Estadística de Vietnam y del Departamento General de Aduanas de Vietnam (del año civil 2008), cerca del 50 % de las exportaciones vietnamitas de calzado se enviaron al mercado de la Unión. Además, la información obtenida en el muestreo pone de manifiesto que, durante el PIR, los exportadores que cooperaron también vendieron volúmenes muy grandes en mercados de terceros países.

(160) Las respuestas al cuestionario de muestreo indicaban que los precios practicados en los principales mercados de terceros países por las empresas vietnamitas que cooperaron eran inferiores a los precios preponderantes en el mercado de la Unión. Esto indicaba una vez más que los productores vietnamitas podían exportar grandes cantidades a la Unión.

4.4. Relación entre los precios de exportación a terceros países y los precios en Vietnam

(161) Habida cuenta del bajo volumen de ventas de los productores exportadores en el mercado interior de Vietnam, no puede llegarse a conclusiones significativas respecto a esta comparación.

4.5. Capacidades no utilizadas y existencias

(162) Todas las empresas vietnamitas incluidas en la muestra aplicaban un sistema de producción por encargo, por lo que sus únicas existencias consistían en mercancías acabadas pendientes de expedición. Se emplea el sistema de producción por encargo porque el sector del calzado tiene que adaptarse cada temporada a las nuevas modas con arreglo a los encargos de los clientes, y no puede recurrir a ventas de existencias. Por lo tanto, se consideró que las existencias no eran en este caso un indicador muy revelador.

- (163) La investigación permitió determinar que las capacidades no utilizadas de las 51 empresas vietnamitas suponían cerca del 17 % de su capacidad total de producción de calzado. Esta cantidad correspondería a 34 millones de pares para las 51 empresas que cooperaron o unos 42 millones de pares para todos los productores exportadores. Esta última cifra equivale aproximadamente al 6 % del consumo total en la Unión (presentado en el cuadro 3).
- (164) Se analizó el uso probable de esta capacidad no utilizada. Habida cuenta de las diferencias expuestas entre los niveles de precios en la Unión y en terceros países, las empresas vietnamitas podrían tener un incentivo para recurrir a la capacidad no utilizada y aprovecharla para exportaciones a la Unión. El atractivo que por su tamaño presenta el mercado de la Unión apoya esta conclusión.
- (165) Además, hay que señalar que las líneas de montaje existentes pueden utilizarse para producir otros tipos de calzado, como calzado deportivo de tecnología especial o calzado con parte superior de materias textiles, aparte del producto afectado. Las empresas incluidas en la muestra y las demás empresas vietnamitas que cooperaron producían grandes cantidades de calzado distinto del producto afectado. La división actual entre la producción del producto afectado y la de otro calzado depende de las exigencias de los consumidores y de las políticas de encargo y aprovisionamiento de los importadores de la Unión. Sin embargo, si se revocan las medidas, los importadores de la Unión reconsiderarán sus políticas de aprovisionamiento y podrían encargar una proporción mayor del producto afectado a productores vietnamitas. Ello podría dar lugar a un incremento de las cantidades del producto afectado exportadas a la Unión.

4.6. Conclusión

- (166) Aparte de la continuación del dumping en niveles considerables, la investigación ha mostrado que, de revocarse las medidas, será probable la continuación del dumping. El atractivo del mercado de la Unión en términos de tamaño y nivel de precios apoya esta conclusión.
- (167) Además, varios factores, como los niveles relativos de precios, la existencia de capacidades no utilizadas y la posibilidad de pasar de la producción de otros tipos de calzado a la producción del producto afectado, aportan elementos que apuntan a un aumento de las cantidades importadas si se revocan las medidas. Por el otro lado, otros factores, como la crisis económica y la tendencia a desviar la producción a otros países, necesariamente reducirán en cierta medida las cantidades importadas. Estos factores se analizan más detenidamente en la sección 5 (evolución registrada tras el PIR).

- (168) La conclusión es que las importaciones de Vietnam continuarán accediendo al mercado de la Unión en grandes volúmenes y que estos volúmenes se venderán a precios bajos, de dumping, por lo que es probable la continuación del dumping si se permite que expiren las medidas.

5. EVOLUCIÓN REGISTRADA TRAS EL PIR

- (169) También se analizaron las repercusiones de la evolución registrada tras el PIR en la República Popular China y en Vietnam, porque se consideraban suficientemente significativos como para afectar a los volúmenes y los precios del producto afectado producidos en estos países y exportados al mercado de la Unión.

5.1. La crisis económica mundial

- (170) La crisis comenzó en la segunda mitad de 2008 (es decir, después de que finalizase el PIR). Algunas partes interesadas adujeron que la crisis repercutiría en la producción y en las exportaciones (también en las exportaciones a la Unión) del producto afectado en los países afectados, ya que disminuiría el consumo en los mercados mundiales y de la Unión del calzado.

5.2. Evolución de los volúmenes y los precios de importación tras el PIR

- (171) Conviene señalar desde un principio que eran contradictorias las afirmaciones de algunas partes en cuanto al impacto probable de las evoluciones tras el PIR en los volúmenes de exportación procedentes de los países afectados y en el consumo en la Unión. Algunas partes interesadas estimaron que las exportaciones de los países afectados podrían reducirse hasta en un 25-30 % en 2009 en relación con los datos del PIR. Otras partes interesadas confiaban en que las importaciones se mantendrían estables. Las estadísticas de Eurostat disponibles para la primera mitad de 2009 muestran efectivamente una caída del 25 % de los volúmenes de importación de la República Popular China y del 28 %, de los de Vietnam. En términos de precios, las estadísticas de Eurostat muestran un incremento del 34 % de las importaciones del producto afectado procedentes de la República Popular China y del 26 %, de las de Vietnam. No obstante, por las razones expuestas en el considerando 67, estas tendencias no pueden considerarse representativas.

5.3. Cambio de procedencia de las importaciones comunitarias de la República Popular China y Vietnam a otros países

- (172) Algunas partes interesadas adujeron que las exportaciones del producto afectado procedentes de los países afectados caerían a causa de un cambio del lugar de aprovisionamiento, que pasaría de la República Popular China y Vietnam a otros países, como Indonesia, Camboya y la India. Se afirmó que el proceso se había iniciado tras la imposición de medidas en abril de 2006 y continuaría si volvían a imponerse medidas a raíz de la reconsideración

en curso. Se mencionaron otras razones para este cambio, especialmente el aumento de los costes de producción. Por lo que se refiere a China, se dijo que se debían al aumento de los costes de mano de obra, energía y materiales locales, así como a la legislación medioambiental y local. También se citó el aumento de la cotización del yuan renminbi como posible causa del cambio del aprovisionamiento a otros países. En el caso de Vietnam, se afirmó que se había producido un desplazamiento del aprovisionamiento a otros países debido al aumento de los costes laborales, junto con la pérdida de la bonificación de derechos del SPG aplicada a las importaciones a la Unión. Además, se adujo que el abandono de la República Popular China y Vietnam en beneficio de otros países para el aprovisionamiento había ganado en atractivo debido a mejoras en la competitividad de la producción de calzado en los nuevos países de aprovisionamiento. Se afirmó asimismo que el cambio de país de aprovisionamiento se veía facilitado porque muchos productores de los países afectados eran de la propiedad de empresas de otras partes de Asia sudoriental, como Taiwán o Hong Kong, o estar bajo su control y porque las fuentes de aprovisionamiento están controladas por grandes productores de la Unión, que tienen medios para cambiar con facilidad sus fuentes de aprovisionamiento siempre que lo consideren necesario.

- (173) En el caso de China, aunque era manifiesto que algunos exportadores habían recurrido a deslocalizaciones para reducir sus costes y podrían volver a hacerlo, en ocasiones las deslocalizaciones se habían producido en el interior de la República Popular China (saliendo de las provincias costeras que constituyen tradicionalmente la base de producción del calzado). Por sí misma, esta maniobra no daría lugar a reducciones de la producción y las exportaciones de China.
- (174) Por lo que se refiere a Vietnam, no se considera probable que el 3,5 % de aumento de los derechos resultante del mecanismo de graduación del SPG sea de tal magnitud que pueda dar lugar a una inmediata deslocalización de la producción. Aunque no puede descartarse que la graduación tenga cierta repercusión en los volúmenes exportados desde Vietnam, no es probable que vaya a afectar sustancialmente a los grandes importadores de la Unión en sus decisiones sobre aprovisionamiento. Cabe recordar que, a pesar de la imposición de unos derechos antidumping muy superiores al 3,5 %, tanto Vietnam como la República Popular China han mantenido altos niveles de volúmenes de importación por la Unión.
- (175) Por lo tanto, se considera que las deslocalizaciones de la producción no serían de magnitudes tales que cambiasen radicalmente las decisiones de aprovisionamiento de los importadores.
- (176) Por lo que se refiere a las importaciones desde otros países a la Unión, se constató que efectivamente habían aumentado tras la imposición de las medidas antidum-

ping las procedentes de determinados países asiáticos. No obstante, ello no alteraba el hecho de que el producto afectado seguía importándose a la Unión desde los dos países objeto de investigación en volúmenes muy elevados y a precios de dumping.

5.4. Evolución del consumo interno chino

- (177) Algunas partes adujeron que las exportaciones de la República Popular China caerían debido al incremento del consumo interno chino, estimulado por las políticas de las autoridades chinas. Sin embargo, ninguna de las partes interesadas aportó pruebas que permitieran evaluar el esperado aumento del consumo, evaluación que se ve aún más dificultada por la crisis económica.
- (178) Aunque no es irrazonable pensar que el reciente crecimiento económico de la República Popular China vaya a dar lugar, al menos a medio plazo, a un cierto aumento del consumo interno de calzado, no se han presentado pruebas que demuestren que este crecimiento vaya a dar lugar a una (nueva) reducción de las exportaciones a la Unión.

5.5. Conclusión

- (179) La crisis económica está provocando la disminución de las importaciones a la Unión procedentes de los países afectados. Sin embargo, no es descabellado suponer que en algún momento se producirá una recuperación que dará lugar a un aumento del volumen de ventas. Aunque a lo largo de 2009 se llegasen a cumplir en conjunto las predicciones más pesimistas, de una caída del 25-30 %, los volúmenes importados de la República Popular China seguirían representando más de 80 millones de pares y su cuota del mercado de la Unión sería superior al 10 %, y los de Vietnam seguirían sumando los 48 millones de pares, con una cuota del mercado de la Unión de aproximadamente el 7 %.
- (180) Por lo que se refiere al cambio del lugar de procedencia de las importaciones a la Unión, la conclusión es que la deslocalización observada hasta la fecha no ha tenido consecuencias determinantes, y no hay indicios de que vaya a producirse en un futuro próximo ningún cambio de importancia en las tendencias registradas hasta ahora.
- (181) Las exportaciones a la Unión desde los países afectados siguieron haciéndose a precios de dumping durante el PIR. En vista de la crisis económica y de la (esperada) contracción de la demanda y ante la ausencia de información en sentido contrario sobre precios de importación en el período post PIR, no parece descabellado predecir que las exportaciones continuarán produciéndose a precios de dumping.
- (182) A la luz de los resultados expuestos sobre lo ocurrido durante el PIR y sobre la evolución posterior al PIR, la conclusión es que es probable la continuación del dumping.

D. COMENTARIOS DE LAS PARTES INTERESADAS TRAS LA COMUNICACIÓN

- (183) Tras la comunicación de las conclusiones ser recibieron varios comentarios. Sin embargo, ninguno de los comentarios recibidos hizo necesario que se modificaran las conclusiones. Se exponen a continuación los principales argumentos planteados.

1. ELECCIÓN DEL PAÍS ANÁLOGO

- (184) Varias partes interesadas reiteraron comentarios formulados en el curso de la investigación sobre la elección del país análogo. Insistieron de nuevo, entre otras cosas, en que Brasil no era una opción adecuada por su alto grado de protección mediante aranceles y régimen no automático de concesión de licencias, su nivel de desarrollo socioeconómico superior al de la República Popular China y Vietnam, la supuesta especialización en calzado de señora y presuntas prácticas de dumping. La Comisión ya había tomado nota de estos argumentos, que abordó exhaustivamente en la comunicación y en los considerandos 68 a 108 del presente Reglamento. Su análisis mostró con claridad que Brasil era la opción más idónea como país análogo en este caso.

2. REPRESENTATIVIDAD DE LA MUESTRA

- (185) Algunas partes interesadas alegaron que la muestra de exportadores era menos representativa de lo indicado en los considerandos 15 y 18, pues el margen de dumping se había calculado sobre la base de cuatro de los doce meses del PIR. Se recuerda que este es el método de cálculo que utiliza normalmente la Comisión en las consideraciones por expiración cuando hay que determinar la continuación del dumping o la probabilidad de que se repita. Mediante la comparación de los datos de costes y precios de los cuatro meses con los de los ocho meses restantes, la inspección *in situ* permitió asegurar que los cuatro meses eran representativos del período completo de doce meses. Además, los cuatro meses seleccionados eran los últimos de cada trimestre, por lo que estaban distribuidos de manera equilibrada en el período de doce meses. Por consiguiente, la Comisión no está de acuerdo en que debido al método aplicado merme la representatividad de la muestra.

3. CLASIFICACIÓN Y COMPARABILIDAD DE LOS PRODUCTOS

- (186) Algunas partes interesadas alegaron que la Comisión, al corregir errores cometidos con los NCP por los exportadores que cooperaron, como se indica en el considerando 59, modificó la metodología seguida en el caso original. Esta afirmación carece de fundamento. La Comisión corrigió los errores cometidos por algunos exportadores con la clasificación NCP precisamente para utilizar el sistema NCP adoptado en el caso anterior.
- (187) Algunas partes interesadas alegaron que el nivel de correspondencia directa entre NCP era insuficiente y que el método consistente en recurrir a NCP similares estaba viciado. No puede admitirse este argumento. Este sistema ya se aplicó en la investigación original. La Comisión adjuntó a las comunicaciones específicas enviadas a las partes interesadas en la presente investigación las tablas de correspondencias en las que se explicaba el uso de los

NCP similares. El uso de NCP próximos garantiza que se establezcan comparaciones equitativas entre modelos brasileños y modelos vendidos por los países exportadores. Además, cuando resultó necesario, se ajustaron debidamente los valores normales derivados de NCP próximos. Finalmente, ninguna parte interesada formuló comentarios sobre posibles inexactitudes de ningún NCP próximo utilizado.

4. CÁLCULO DEL DUMPING

- (188) Algunas partes interesadas afirmaron que el cálculo de dumping efectuado con Indonesia como país análogo estaba viciado porque no se habían comprobado los datos utilizados ni se habían ajustado debidamente. La Comisión ha examinado los datos presentados por empresas indonesias, cuyo uso fue propuesto por varias partes interesadas. Como no se pidió que se efectuasen ajustes, la Comisión no consideró necesario hacerlo. En cualquier caso, se recuerda que, en este caso concreto, se utilizó el ejemplo de Indonesia solamente para contrastar las conclusiones basadas en Brasil.

5. PROBABILIDAD DE LA CONTINUACIÓN DEL DUMPING

- (189) Varias partes interesadas adujeron que la disminución de los volúmenes de importación de la República Popular China y Vietnam entre 2005 y 2008 (que prosiguió tras el PI) y la subida de los precios de las importaciones en ese mismo período indican que no es probable que continúe el dumping perjudicial. Se recuerda que las importaciones de la República Popular China y Vietnam sumaron en el PIR una cuota del mercado de la Unión de más del 28 %, porcentaje muy elevado. Cabe señalar que, en términos absolutos, los volúmenes de importación de la República Popular China y Vietnam fueron mayores en el PIR que en el PIO, cuando ya se había constatado la existencia de dumping perjudicial. Además, el análisis de los datos comprobados de los exportadores muestreados permitió observar que los precios habían bajado desde 2005.
- (190) Algunas partes interesadas afirmaron que habían subido los costes de producción de la República Popular China y Vietnam, con lo que había menguado la amenaza que representaban sus empresas en el plano de la competencia. La Comisión opina que, habida cuenta de que la República Popular China y Vietnam no son economías de mercado, un incremento de costes no entraña necesariamente una pérdida de competitividad en el mercado mundial. La investigación puso de manifiesto que ambos países mantenían unas cuotas de mercado muy altas en la Unión, por lo que presentaban una amenaza.
- (191) Algunas partes adujeron que aunque la Unión admitía que las importaciones habían caído después del PIR a consecuencia de la crisis económica, no aceptaba este dato como decisivo para evaluar la probabilidad de reaparición del dumping. Como se explica en los considerandos 179 y 180, no se admitió esto como un punto decisivo porque los volúmenes del período posterior al PIR siguen siendo muy elevados y representan una amplia cuota del mercado de la Unión a precios de dumping. Está claro que se trata de indicadores que muy probablemente se mantendrán en un futuro en volúmenes importantes.

(192) Algunas partes interesadas negaron que fuese atractivo el mercado de la Unión y afirmaron que otros destinos, como los EE.UU. y, en parte, Rusia, eran al menos igual de atractivos para los exportadores chinos y vietnamitas. También se dijo que no se habían examinado adecuadamente las afirmaciones de una parte sobre crecimiento notable que se esperaba en el propio mercado chino. La Comisión examinó este asunto y halló que el mercado de la Unión sigue siendo uno de los más atractivos para los exportadores chinos. Si se revocan los derechos antidumping, el mercado de la Unión será aún más atractivo, por lo que probablemente aumentarían los volúmenes de importación. Por lo que se refiere al esperado aumento del consumo en China, la Comisión examinó los elementos aportados por dicha parte interesada, pero los consideró insuficientes para modificar las conclusiones. Aun en el caso de que pudiera preverse dicho crecimiento, no hay pruebas fundadas de que fuera a ser de tal magnitud como para dar lugar a una reducción notable de las exportaciones. Por las razones expuestas, hubo que rechazar este argumento.

E. DEFINICIÓN DE INDUSTRIA DE LA UNIÓN

1. PRODUCCIÓN COMUNITARIA Y CALIDAD DE PRODUCTOR DE LA UNIÓN

- (193) Presentó la solicitud de reconsideración la CEC en nombre de un grupo de productores de la Unión que representa más del 25 % de la producción comunitaria del producto afectado durante el PIR.
- (194) Una parte interesada afirmó que varios miembros de la CEC que presumiblemente apoyaban la denuncia también habían empezado a importar grandes volúmenes del producto de los países afectados. También se afirmó que en la Unión ya no había una producción «real» significativa. No se aportaron pruebas de esta afirmación.
- (195) En este contexto, para determinar la producción comunitaria total y la cooperación con la investigación, se utilizó toda la información disponible, incluida la facilitada en la denuncia, los datos recabados de los productores de la Unión y las asociaciones nacionales antes y después del inicio de la investigación, y las estadísticas generales de producción utilizadas para determinar la producción comunitaria total y la cooperación con la investigación. La investigación reveló que ninguno de los productores de la Unión denunciantes debía ser excluido de la definición de producción comunitaria porque, sobre la base de la información obtenida del denunciante, no se apreció que ninguno de ellos tuviera relación con los productores exportadores de los países afectados y las importaciones de los países afectados, de haberlas, eran mínimas. Respecto de todas las empresas afectadas, estas importaciones representaban como máximo el 25 % de su producción en la Unión.
- (196) Como se expone en los considerandos 23 y siguientes, se observó que una de las empresas incluidas en la muestra de la industria comunitaria había cesado su producción en la Unión en el período en cuestión. Se examinó la conveniencia de excluir a esta empresa de la definición de

industria comunitaria. Sin embargo, la importancia relativa de esta empresa en términos de producción total era mínima en relación con el resto de la muestra ⁽¹⁾. Por consiguiente, aunque se excluyera a esta empresa, no habría cambios de alcance general en términos de legitimación.

- (197) En general, la investigación ha mostrado que sigue habiendo una producción importante de calzado de cuero en la Unión, establecida en varios Estados miembros y que emplea a unas 262 000 personas. El sector de la producción de calzado está constituido por unas 18 000 PYME situadas principalmente en siete países europeos, con especial concentración en tres países productores principales.
- (198) Sin embargo, la investigación reveló que dos empresas pertenecientes al mismo grupo estaban relacionadas con productores exportadores de la República Popular China y que este grupo importaba también cantidades significativas del producto afectado a través de sus exportadores asociados en China, entre otros. Por consiguiente, estas empresas fueron excluidas del concepto de producción comunitaria en el sentido del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.
- (199) Sobre la base de lo expuesto, se estableció que la producción global de la industria comunitaria en el sentido del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base representó 366 millones de pares de zapatos durante el PIR.
- (200) Considerando que los productores de la Unión que apoyaban la solicitud representaban más del 25 % de la producción total y en ausencia de oposición igual o superior a este porcentaje, se concluyó que la solicitud contaba con el apoyo de una gran proporción de la industria comunitaria, en el sentido del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.
- ##### 2. EVOLUCIÓN DE LAS ESTRUCTURAS DE PRODUCCIÓN DE LA UNIÓN
- (201) Los datos del presente asunto se refieren a la Unión ampliada de 27 Estados miembros, no a la de 25 Estados miembros examinada en el asunto original. Rumanía, que se adhirió a la Unión en 2007, es un productor importante. Sin embargo, una parte importante de su producción consiste sobre todo en la transformación de la materia prima con arreglo a una tarifa por servicios prestados («fabricación intermedia») para otras empresas de la Unión. Por lo tanto, el impacto de la producción rumana genuina en la imagen global de la producción comunitaria y en otros indicadores es limitado. Puede atribuirse un impacto similar a Bulgaria. La ampliación no ha tenido efectos significativos en este respecto.

⁽¹⁾ Ante la necesidad de proteger la identidad de los denunciantes, como se indica en el considerando 40 y siguientes, no pueden facilitarse cifras exactas sobre la importancia relativa de esta empresa en relación con el resto de la muestra, pues ello podría facilitar indicios sobre la identidad de la empresa.

- (202) El sector del calzado en la Unión se caracteriza por redes de microempresas (con menos de 10 empleados) y pequeñas empresas. Tienen carácter excepcional las grandes empresas de más de 500 trabajadores y emplean una porción limitada de la mano de obra total en el sector. Las microempresas y las pequeñas empresas tienen la ventaja de que son más flexibles y adaptables a los cambios de la demanda del mercado pero, por otra parte, son más vulnerables financieramente a la competencia internacional y a la recesión económica.
- (203) En comparación con la situación constatada en la investigación original, las estructuras de producción han cambiado de muchas maneras. Bajo la presión de la competencia internacional, han desaparecido muchos productores, algunos totalmente y otros, por haberse convertido en distribuidores de producción en países asiáticos o más cercanos (Bosnia y Herzegovina, Croacia, Marruecos, Túnez o Serbia). Otros han decidido trasladar partes del proceso de fabricación en el interior de la Unión (a Rumanía, Hungría o Polonia).
- (204) Como parte del proceso de cambio del modelo empresarial, muchos operadores han puesto en común instalaciones de producción mediante la integración en agrupaciones formadas por subcontratación flexible con otros productores. Con este sistema, una empresa líder aporta el diseño y la materia prima (que sigue siendo de su propiedad) y deslocaliza en su proximidad geográfica la fabricación (o una o más fases del proceso de fabricación, como la costura) encomendándola a varias microempresas especializadas a las que ofrece una actividad regular de temporada en cantidades convenidas. Al final del proceso, la empresa líder paga una tarifa por el trabajo realizado por los subcontratistas.
- (205) Parte de la industria ha experimentado además un cambio en el modelo empresarial caracterizado por el desplazamiento de la producción hacia el segmento superior del mercado, concentrándose en productos de valor superior. Algunos de los mayores productores de la Unión han podido de este modo hallar nuevas oportunidades creando su propia marca. Algunos de estos productores recurren, cuando es posible, a tiendas monomarca en franquicia, otros, han negociado reservar a su marca partes de tiendas independientes.
- (206) Muchas empresas de este grupo han modificado además su política de distribución, fomentando las ventas a minoristas (o incluso la venta propia al por menor), en lugar de vender a mayoristas. En general, estos cambios muestran un sector en el que coexisten diferentes modelos empresariales.
- (207) Estos cambios hacia la producción en agrupaciones, el segmento superior de la gama y los cambios en la política de distribución han aportado más flexibilidad y más eficiencia mediante la puesta en común de recursos para aprovechar las economías de escala. También ha aumentado la capacidad para obtener de los bancos los recursos financieros necesarios.
- (208) En general, estos cambios muestran un sector en el que coexisten diferentes modelos empresariales. Buena parte de la industria se encuentra aún en fases tempranas del cambio de modelo empresarial y necesitarían más tiempo para llevar a su término el proceso. El segundo grupo, el de las empresas que han cambiado de modelo, ha aumentado significativamente durante el período considerado, pero aún así no han podido beneficiarse plenamente de la reducción del número de productores del mercado, en contra de lo que cabía esperar.

F. SITUACIÓN DEL MERCADO DE LA UNIÓN

1. CONSUMO EN EL MERCADO DE LA UNIÓN

Cuadro 3

Consumo en el mercado de la Unión

	2006	2007	PIR
Consumo (en miles de pares)	724 553	690 285	674 826
Índice: 2006 = 100	100	95	93

(209) El consumo aparente disminuyó en un 7 % durante el período considerado, es decir, de 725 millones de pares en 2006, a 675 millones de pares durante el PIR.

(210) La disminución del consumo debe considerarse conjuntamente con el aumento paralelo del consumo de otros tipos de calzado ajenos a la definición del producto objeto de la investigación (por ejemplo, de tela, de caucho y de plástico). Como referencia, el consumo de calzado de tela, caucho y plástico aumentó en un 23 % en este mismo período. Este dato parece apuntar a un cierto grado de sustitución de una categoría de productos por otra, vinculada también a tendencias de la moda (penetración de calzado mixto de material sintético y cuero, o de material sintético similar al cuero). Considerando, no obstante, que el aumento del consumo de otros tipos de calzado es muy superior (23 %) a la disminución del consumo de calzado de cuero (7 %), no puede llegarse a la conclusión de que la tela y otros materiales hayan sustituido al calzado de cuero más que en un grado limitado. Además, los precios medios de importación de otros tipos de calzado son la mitad del precio del calzado de cuero y esta diferencia deja claro que, de haberse producido un intercambio amplio entre los dos tipos, el segmento del calzado de cuero, mucho más caro, habría desaparecido. En cambio, un estudio de mercado de pública disposición ⁽¹⁾ subraya que el calzado de cuero mantendrá una posición fuerte en el mercado. De hecho, aparentemente los consumidores compran ahora casi tanto calzado de cuero como antes, pero además compran bastante más calzado de tela y de materiales sintéticos.

⁽¹⁾ Estudio de mercado de CBI «The footwear market in the EU», abril de 2008.

2. IMPORTACIONES ACTUALES PROCEDENTES DE LOS PAÍSES AFECTADOS

2.1. Volumen de importaciones y cuota de mercado de las importaciones afectadas durante el PIR

Cuadro 4

Volúmenes de importación totales y valores correspondientes a los países bajo investigación

	PIO	2005	2006	2007 (*)	PIR (*)
República Popular China (en miles de pares)	63 403	183 568	157 560	123 016	125 052
Índice 2006			100	78	79
Índice: PIO = 100	100	292	251	195	198
Cuota de mercado	8,8 %	22,9 %	21,6 %	17,8 %	18,5 %
Vietnam (en miles de pares)	102 625	100 619	79 427	62 503	68 852
Índice 2006			100	79	87
Índice: PIO = 100	100	98	77	61	67
Cuota de mercado	14,2 %	12,6 %	11,0 %	9,1 %	10,2 %

(*) A partir de septiembre de 2007, se incluyen en los datos de la República Popular China las importaciones procedentes de Macao, que eludían las medidas antidumping. Los volúmenes de importación fueron 3,7 millones en 2007 y 6,4 millones en el PIR. Para los efectos del análisis, las importaciones procedentes de Macao se consideraron como importaciones chinas a partir de septiembre de 2007. No obstante, la evaluación no habría cambiado si no se hubieran tomado en consideración estas importaciones, habida cuenta de los volúmenes y los valores de que se trata.

- (211) El total de las importaciones chinas se redujo de 157 a 125 millones de pares en el período considerado, es decir, del 21,6 al 18,5 % del mercado de la Unión.
- (212) Sin embargo, como se ha demostrado anteriormente, en comparación con el PIO se produjo un notable incremento de las importaciones procedentes de la República Popular China tras expirar el régimen de contingentes (1 de enero de 2005), impulsado por los bajos precios de importación. Los niveles de las importaciones se redujeron tras la imposición de medidas, para estabilizarse en 2007 y el PIR en más de 120 millones de pares, es decir, casi el doble de los volúmenes de importación del PIO.
- (213) Además, hay que subrayar que una investigación antielusión puso de manifiesto que había productos chinos que evitaban las medidas antidumping y mermaban su efecto mediante su elusión a través de Macao, en el sentido del artículo 13 del Reglamento de base. Esto pone de manifiesto que el mercado de la Unión sigue siendo muy importante para los productores exportadores chinos.
- (214) Las importaciones procedentes de Vietnam se redujeron en el período considerado de 79 a 69 millones de pares. Pese a esta caída del 13 % en relación con el PIO, los niveles de importación siguieron siendo significativos y las cuotas de mercado se mantuvieron prácticamente estables en torno al 10 % durante el PIR.
- (215) En conjunto, las importaciones procedentes de la República Popular China y de Vietnam supusieron 237 millones de pares en 2006, 185 millones en 2007 y 194 millones en el PIR. Aunque los volúmenes disminuyeron en el período afectado, los niveles de importación siguieron siendo superiores a los que habían dado lugar a la imposición de las medidas (166 millones). La cuota de mercado conjunta de la República Popular China y Vietnam cayó del 32,7 al 28,7 % durante este período, pero también en este caso se mantuvo durante el PIR considerablemente por encima de la correspondiente al PIO, del 23 %.

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

- (216) La Comisión examinó si los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados debían evaluarse acumulativamente, de acuerdo con los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. En este artículo se establece que los efectos de las importaciones procedentes de más de un país que sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping solo se podrán evaluar acumulativamente si se determina a) que el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es superior al margen mínimo definido en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base y que el volumen de las importaciones de cada país no es insignificante, y b) que procede efectuar la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y entre los productos importados y el producto similar de la industria comunitaria.
- (217) Se comprobó, en primer lugar, que los márgenes de dumping determinados para cada uno de los países afectados eran superiores al margen mínimo. Además, el volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de cada uno de esos países no era insignificante a efectos de lo dispuesto en el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. De hecho, el volumen de las importaciones procedentes de la República Popular China y de Vietnam representó respectivamente alrededor del 18 % y del 10 % del consumo de la Unión durante el PIR.
- (218) La investigación mostró además que las condiciones de competencia tanto entre las importaciones objeto de dumping como entre estas y el producto de la Unión similar eran análogas. Se comprobó que, con independencia de su origen, el calzado con parte superior de cuero producido o vendido por los países afectados y el producido o vendido por la industria de la Unión competían entre sí, ya que eran similares en cuanto a sus características básicas, intercambiables desde el punto de vista del consumidor y distribuidos a través de los mismos canales de distribución. Además, la investigación reveló que el volumen de las importaciones de ambos países se había desarrollado paralelamente: las importaciones de ambos países habían aumentado en torno a un 10-25 % entre 2006 y el PIR. Los precios de importación de ambos países son del mismo orden de magnitud. Además, se comprobó que esos precios representaban una subcotización de los precios de la industria de la Unión en una fase comercial comparable.
- (219) Estos argumentos llevan a la conclusión de que se cumplen todas las condiciones de acumulación y, en consecuencia, el efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados debe evaluarse conjuntamente a efectos de analizar el perjuicio.

2.3. Evolución y comportamiento de los precios de las importaciones del producto afectado

Cuadro 5
Evolución de los precios de los países investigados

	2006	2007	PIR
China (EUR/par)	8,4	8,4	8,5
Índice: 2006 = 100	100	99	103
Vietnam (EUR/par)	10,2	9,7	9,5
Índice: 2006 = 100	100	96	94

Fuente: Eurostat.

- (220) Los precios medios de las importaciones chinas se mantuvieron bastante estables durante el período en consideración, en torno a los 8,4 EUR por par, es decir, aproximadamente un 20 % por encima del nivel del PIO. Los precios medios de las importaciones vietnamitas se redujeron durante el período considerado, y en el PIR se mantuvieron próximos al nivel de 9,2 EUR observado en el PIO. Sin embargo, la evaluación de las tendencias de los precios medios no toma en consideración los cambios que podrían haberse producido en la combinación de productos en el período considerado.

2.4. Subcotización

- (221) El enfoque utilizado para calcular la subcotización de los precios sigue el de la investigación original. Se compararon los precios (comprendidos los derechos antidumping) de las importaciones de los productores exportadores incluidos en el muestreo con los precios de la industria de la Unión, utilizando medias ponderadas para tipos de productos comparables durante el PIR. Los precios de la industria de la Unión se ajustaron a precios de fábrica, y se compararon con los precios de importación CIF en la frontera de la Unión, más derechos antidumping y derechos de aduana. Se compararon los precios de transacciones en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, y tras deducir bonificaciones y descuentos. Para que la comparación fuera justa, se introdujeron ajustes que reflejasen los costes soportados en la Unión por los importadores, como los de diseño, selección de la materia prima, etc., que de otro modo no quedarían reflejados en el precio de las importaciones. Se justificaba esto porque el calzado importado se produce por encargo con arreglo a las especificaciones (materia prima y diseño) facilitados por los propios importadores.
- (222) Basándose en los precios de los productores exportadores que cooperaron, los márgenes de subcotización de los precios, expresados por país y en forma de porcentaje sobre los precios de la industria comunitaria, son los siguientes:

Cuadro 6

Margen de subcotización

País	Subcotización de los precios
China	31,9 %
Golden Step (China)	37,1 %
Vietnam	38,9 %

3. IMPORTACIONES DE TERCEROS PAÍSES

3.1. Volumen de ventas, cuotas de mercado y precios en el PIR

Cuadro 7

Volúmenes importados de terceros países

Volumen	2006	2007	PIR
India (millones de pares)	50	55	56
Índice: 2006 = 100	100	111	112
Cuota de mercado	7 %	8 %	8 %
Indonesia (millones de pares)	20	29	31
Índice: 2006 = 100	100	144	158
Cuota de mercado	3 %	4 %	5 %
Brasil (millones de pares)	21	22	21
Índice: 2006 = 100	100	102	98

Volumen	2006	2007	PIR
Cuota de mercado	3 %	3 %	3 %
Tailandia (millones de pares)	11	12	12
Índice: 2006 = 100	100	108	107
Cuota de mercado	2 %	2 %	2 %
Túnez (millones de pares)	10	12	12
Índice: 2006 = 100	100	124	130
Cuota de mercado	1 %	2 %	2 %
Marruecos (millones de pares)	10	10	10
Índice: 2006 = 100	100	99	98
Cuota de mercado	1 %	1 %	1 %
Otros (millones de pares)	63	67	59
Índice: 2006 = 100	100	107	93
Cuota de mercado	9 %	10 %	9 %
Total (millones de pares)	185	207	201
Índice: 2006 = 100	100	112	109
Cuota de mercado	26 %	30 %	30 %

Cuadro 8

Valor de las importaciones de terceros países

Valores	2006	2007	PIR
India (EUR/par)	11,34	11,67	11,98
Índice: 2006 = 100	100	103	106
Indonesia (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
Tailandia (EUR/par)	12,56	13,54	13,55
Índice: 2006 = 100	100	108	108
Túnez (EUR/par)	12,76	13,2	13,39
Índice: 2006 = 100	100	103	105
Marruecos (EUR/par)	14,6	15,05	14,98
Índice: 2006 = 100	100	103	103
Otros (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 observa en estos cuadros, las importaciones totales procedentes de terceros países han aumentado en términos absolutos en el período en consideración. Las importaciones totales han pasado de 185 millones de pares en 2006 a 201 millones de pares en el PIR y su cuota de mercado ha aumentado del 26 al 30 % en el PIR.

(224) No obstante, los precios de terceros países son, por término medio, un 34 % más altos que los precios chinos y un 28 % más altos que los vietnamitas.

G. SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN

1. OBSERVACIONES PRELIMINARES

(225) De conformidad con lo establecido en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión analizó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria comunitaria.

(226) Como ya se ha explicado, ante la peculiaridad del sector y el gran número de productores de la Unión denunciantes, fue preciso recurrir a las disposiciones sobre muestreo. A efectos del análisis del perjuicio, los indicadores de perjuicio se establecieron en los dos niveles siguientes:

— Los elementos macroeconómicos (capacidad de producción, volumen de ventas, cuota de mercado, empleo, productividad, crecimiento, magnitud de los márgenes de dumping y recuperación de los efectos de prácticas de dumping anteriores) se evaluaron para toda la producción de la Unión, con arreglo a la información obtenida de las asociaciones nacionales de productores de la Unión y de las empresas individuales. Estos factores se cotejaron, siempre que fue posible, con la información general proporcionada por las estadísticas oficiales pertinentes.

— Los elementos microeconómicos (existencias, precios de venta, flujo de efectivo, rentabilidad, rendimiento de la inversión, capacidad de obtención de capital, inversiones y salarios) se analizaron para empresas concretas, es decir, al nivel de los productores de la Unión incluidos en el muestreo.

2. INDICADORES MACROECONÓMICOS

2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

Cuadro 9

Capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2006	2007	PIR
Producción (en miles de pares)	390 314	383 692	365 638
Índice: 2006 = 100	100	98	94

	2006	2007	PIR
Capacidad (en miles de pares)	551 844	571 663	564 091
Índice: 2006 = 100	100	104	102
Utilización de la capacidad	71 %	68 %	66 %
Índice: 2006 = 100	100	95	92

Fuente: datos para EU-27 procedentes de Prodcom y confirmados por los obtenidos de productores individuales y asociaciones de productores. Nota: tal como se señala en el considerando 23, la investigación reveló que en el período considerado la producción de los productores de la Unión muestreados fue un 18-21 % inferior a la indicada originalmente, debido a la situación de un productor en particular. Según la información del expediente, no hay indicación alguna de que los hallazgos relativos a este productor sean aplicables a todo el sector. Sin embargo, se partió de la hipótesis de que los datos de producción más bajos eran válidos para toda la producción de la Unión. Para verificar el impacto de esta variación si se aplica a toda la producción comunitaria, se hizo una comprobación adicional basada en la suposición de un descenso de la producción comunitaria total del 20 % durante el período considerado. Nótese que la diferencia entre el volumen de producción de la muestra determinado en la investigación y el indicado originalmente permaneció estable durante el período considerado, solamente con variaciones menores. Por tanto, se halló que las tendencias globales en los factores de perjuicio pertinentes para este ejercicio (cuota de mercado, productividad, etc.) no se verían afectadas.

(227) La producción disminuyó un 6 % en el período considerado, lo que refleja ampliamente el descenso del consumo de zapatos de cuero constatado en el mismo período.

(228) Algunas partes interesadas representativas de importadores y minoristas alegaron, sin proporcionar prueba alguna, que el descenso de la producción en la Unión debía considerarse positivamente, y no como un signo de que la industria comunitaria seguía estando perjudicada en el período afectado. Según estas partes, la reducción de la producción ha sido consecuencia de un proceso consciente de modernización de la industria de la Unión, en el cual el segmento de productos de gama baja se ha abandonado en favor de las gamas media y alta, para las que la industria de la Unión siempre ha sido competitiva.

(229) No obstante, conviene subrayar a este respecto, también atendiendo a lo ya constatado en la investigación original, que muchos productores de la Unión han desaparecido por su incapacidad para competir con las importaciones objeto de dumping, y no necesariamente por una falta de competitividad inherente o estructural. Por lo tanto, se rechaza la afirmación de que el descenso de la producción comunitaria debe considerarse como signo positivo.

(230) Una de las partes interesadas alegó que el hecho de que la utilización de la capacidad de la industria comunitaria haya permanecido estable muestra que no se ha producido perjuicio alguno.

(231) Como ya se concluyó en la investigación original, la capacidad real de este sector depende mucho del número de trabajadores disponibles, y no tanto de la capacidad técnica de las máquinas en la cadena de fabricación. Por esta razón, como mejor se mide la capacidad es evaluando el nivel de empleo, según se detalla en el punto 2.3. En cualquier caso, contrariamente a las alegaciones de las partes, la investigación demostró que la utilización de la capacidad, evaluada desde el punto de vista de la capacidad técnica, descendió del 71 al 66 % en el período considerado, por lo que no se sostiene el argumento de que un índice estable de utilización sea signo de ausencia de perjuicio.

2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

Cuadro 10

Volumen de ventas y cuota de mercado

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

(232) Las ventas de la industria comunitaria bajaron un 8 % en términos absolutos durante el período considerado. Sin embargo, teniendo en cuenta que en el mismo período hubo un retroceso del consumo del 7 %, la industria de la Unión aún consiguió mantener su cuota de mercado en un índice estable. Al comparar esta situación con la observada en la investigación original, donde se registró un descenso de las ventas del 33 %, queda también claro que la caída libre de las ventas y cuotas de mercado ha quedado detenida tras la imposición de las medidas.

(233) Una parte interesada alegó que no se produjo perjuicio, ya que la industria de la Unión había aumentado su cuota de mercado en el período considerado. Sin embargo, la investigación ha revelado que la cuota de mercado de la industria de la Unión experimentó cambios muy pequeños en el período considerado. Además, como se señala en el capítulo E, punto 2, habría podido esperarse que la modernización de la producción y los cambios en el modelo empresarial permitieran a las empresas restantes aumentar considerablemente su presencia en el mercado. La situación sin cambios de las ventas de los productores de la Unión indica que la presión causada por las importaciones objeto de dumping sigue siendo preocupante.

(234) Algunas partes interesadas señalaron que el hecho de que la industria de la Unión no haya aumentado su cuota de

mercado desde la introducción de los derechos prueba que no ha podido beneficiarse de los derechos, y que los productos importados, en cualquier caso, no son sustituibles con el producto producido en la Unión.

(235) Hay subrayar de nuevo que la cuota de mercado es solo uno de los indicadores examinados y que, como se señala más adelante en relación con otros factores, la investigación ha puesto de manifiesto una competencia significativa entre los productos fabricados en la Unión y el producto importado de los países afectados. Si bien es cierto que los productores de la Unión no han podido aumentar perceptiblemente su cuota de mercado, se ha detenido la caída masiva de las ventas constatada en la investigación original, y las medidas han permitido a los productores de la Unión estabilizar sus ventas y su cuota de mercado. Al parecer, la importante presión sobre los precios generada por las importaciones objeto de dumping, como se señala en los considerandos 261 y 262, impidió que la cuota de mercado siguiera en aumento.

(236) Otras partes interesadas alegaron que los resultados de exportación de la industria de la Unión han mejorado significativamente, por lo que el perjuicio ya no existía.

(237) Como se aprecia en el cuadro siguiente, la investigación llega a la conclusión contraria, pues constata que la exportación de la industria comunitaria en el período considerado, en lugar de aumentar, más bien disminuyó ligeramente.

(238) En cualquier caso, conviene tener en cuenta que las exportaciones solo constituyen el 25 % de las ventas de los productores de la Unión. Por tanto, los resultados en la Unión son con mucho el factor más importante a la hora de determinar la situación financiera de los productores de la Unión. Además, la investigación no ha mostrado que un aumento en la actividad de exportación causara un descenso de las ventas en la Unión.

(239) Considerando lo expuesto, no puede mantenerse el argumento de que la mejora de los resultados de exportación habría eliminado el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

Cuadro 11

Exportación de productores de la Unión

	2006	2007	PIR
Exportaciones de productores de la Unión (en miles de pares)	91 395	89 845	89 739
Índice: 2006 = 100	100	98	98

Fuente: Comext.

2.3. Empleo

Cuadro 12

Empleo

	2006	2007	PIR
Empleo total (en miles de trabajadores)	267	264	262
Índice: 2006 = 100	100	99	98

(240) En el PIR, los productores de la Unión dieron empleo a unas 260 000 personas directamente implicadas en la producción del producto afectado.

(241) Una parte interesada alegó que el hecho de que los niveles de empleo en la industria de la Unión hayan seguido estables indica que el perjuicio ya no existe.

(242) En este contexto, se recuerda que la evaluación del perjuicio debe basarse en un análisis de todos los indicadores pertinentes, y no solamente en un factor aislado. Además, la investigación determinó que el empleo de la industria de la Unión disminuyó ligeramente (-2,0%). Probablemente, el hecho de que una amplia parte de la industria de la Unión haya evolucionado hacia un sistema de producción en agrupaciones ha sido crucial para que no sigan bajando los niveles de empleo, así como para conservar importantes capacidades especializadas en las empresas fabricantes.

(243) Otra parte interesada indicó que los problemas para la industria comunitaria se debían principalmente a la falta de mano de obra disponible en la Unión, y no tanto a la competencia de las importaciones de los países afectados.

(244) Considerando sin embargo que no se aportó prueba alguna en apoyo de esta afirmación, y dado que los resultados de la investigación no sugirieron que la disponibilidad de mano de obra fuera un problema significativo para los productores de la Unión, este argumento no puede mantenerse.

2.4. Productividad

Cuadro 13

Productividad

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

(245) En esta reconsideración, la productividad media en el período considerado se ha evaluado sobre la base del empleo total, incluida toda la mano de obra de todas las instalaciones de producción en un sistema de agrupaciones. La productividad retrocedió moderadamente durante el período. Como se indica en el capítulo E, punto 2, la productividad está ligada a la estructura general y a los tipos de calzado producidos en las empresas, y puede variar considerablemente de un país a otro país y de una empresa a otra. Por lo tanto, este descenso no puede considerarse significativo.

2.5. Crecimiento

(246) Entre 2006 y el PIR, la cuota de mercado de la industria comunitaria permaneció estable, si bien el descenso del consumo hizo perder ventas a los productores de la Unión en términos absolutos.

2.6. Magnitud del margen de dumping

(247) La repercusión del margen de dumping real en la industria de la Unión, habida cuenta del volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados, no puede considerarse insignificante.

2.7. Recuperación de los efectos de prácticas de dumping o subvenciones anteriores

(248) En octubre de 2006 se impusieron medidas antidumping contra las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero originarias de la República Popular China y Vietnam. En este período se observó solo una recuperación parcial de la situación de los productores de la Unión, como más adelante se detalla.

3. INDICADORES MICROECONÓMICOS

3.1. Existencias

Cuadro 14

Existencias

	2006	2007	PIR
(en miles de pares)	163	120	198
Índice: 2006 = 100	100	73	121

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

(249) Las existencias permanecieron a niveles mínimos, en torno al 2% de la producción. Se recuerda que no debe sobrestimarse la importancia de este indicador, pues la producción para este tipo de producto se hace por encargo y las existencias en un momento determinado son mercancías ya vendidas pero aún no entregadas.

3.2. Precios de venta

Cuadro 15

Precio de venta

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

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (250) Los precios de venta subieron un 30 % durante el período. Este aumento se debe sobre todo a dos factores. Por una parte, a la evolución del modelo empresarial antes citada; por otra, al aumento de los costes, atribuible mayormente a las materias primas.

3.3. Flujo de efectivo, rentabilidad y rendimiento de las inversiones

Cuadro 16

Flujo de efectivo – rentabilidad – rendimiento de las inversiones

	2006	2007	PIR
Flujo de efectivo (× 1 000 EUR)	7 720	13 101	13 337
Índice: 2006 = 100	100	170	173
% de beneficios sobre el volumen de negocios neto	1,3 %	3,4 %	3,0 %
Índice: 2006 = 100	100	261	231
Rendimiento de las inversiones	9,5 %	22,8 %	20,5 %
Índice: 2006 = 100	100	240	217

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (251) Los niveles de beneficios de la industria de la Unión mejoraron en el período considerado, y pasaron del 1,3 % en 2006 al 3 % en el PIR. La mejora de los beneficios influyó en la evolución del flujo de efectivo y el rendimiento de las inversiones. No obstante, esto ha de situarse en el contexto de un deterioro significativo y bajos niveles de inversión en la investigación original.
- (252) Algunas partes interesadas argumentaron que los beneficios de la industria de la Unión habían mejorado notablemente, y que eran de hecho sustancialmente más altos que el objetivo del 6 % establecido en la investigación original. Por ello, se dedujo que el perjuicio ya no existía, independientemente de la situación de los demás indicadores de perjuicio.
- (253) En este contexto ha de tenerse en cuenta que, si bien es cierto que los niveles de rentabilidad han mejorado, la

investigación revela que la industria de la Unión no ha podido alcanzar el objetivo del 6 % de beneficios definido en la investigación original. Se habría esperado un aumento más pronunciado de los niveles de beneficios, sobre todo teniendo en cuenta los esfuerzos de un amplio sector de la industria por evolucionar hacia nuevos modelos empresariales. Esto muestra que la industria sigue estando en una situación frágil desde el punto de vista de la rentabilidad. Por tanto, ha de rechazarse el argumento de que los niveles de beneficios podrían indicar que la industria de la Unión ya no sufre perjuicio.

3.4. Capacidad de reunir capital

- (254) La investigación ha mostrado que las PYME, que constituyen esencialmente el sector, no pueden, por su situación financiera aún débil, proporcionar suficientes garantías bancarias, por lo que tienen dificultades para reunir nuevo capital.

3.5. Inversiones

Cuadro 17

Inversión

	2006	2007	PIR
(× 1 000 EUR)	9 019	13 777	20 979
Índice: 2006 = 100	100	153	233

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (255) Si bien las inversiones aumentaron en el período considerado, en términos absolutos representaron solo el 6 % del volumen de negocios en el PIR. Además, este incremento se vio influido por inversiones excepcionales en edificios realizadas por uno de los productores de la Unión muestreados. De no ser así, el nivel de inversión sería estable, en niveles bajos, durante el período de referencia. Una vez más, esto ha de situarse en el contexto de un deterioro significativo y bajos niveles de inversión en la investigación original.

3.6. Salarios

Cuadro 18

Salarios

	2006	2007	PIR
Salarios (× 1 000 EUR)	21 305	23 186	23 855
Índice: 2006 = 100	100	109	112
Salario medio por persona (en EUR)	21 826	21 418	21 897
Índice: 2006 = 100	100	98	100

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

(256) Los salarios medios no cambiaron durante el período considerado, lo cual indica que los salarios reales están en descenso, y no siguen la evolución salarial normal. Esto demuestra una vez más el nivel de presión ejercido sobre los productores de la Unión.

4. CONCLUSIÓN SOBRE EL PERJUICIO

(257) Como antes se señaló, a la hora de determinar el perjuicio no se ha observado que todos los factores enumerados en el Reglamento de base hayan repercutido directamente en la situación de la industria del calzado de la Unión. En particular, considerando que la producción se hace por encargo, normalmente no se mantienen existencias o estas se componen tan solo de encargos cumplidos que aún no han sido entregados o facturados y, por lo tanto, importan muy poco para el análisis del perjuicio. Asimismo, puesto que el sector sigue haciendo un uso relativamente intensivo de mano de obra, la capacidad de producción no se ve limitada por razones técnicas, y depende principalmente del número de trabajadores contratados por los productores.

(258) El análisis de los macroindicadores más directamente relacionados con la situación de la industria de la Unión muestra que en el período considerado la producción comunitaria y el volumen de ventas disminuyeron aproximadamente al mismo ritmo que el consumo de la Unión. Así, las ventas, la cuota de mercado y el empleo de los productores de la Unión se mantuvieron estables. La productividad solo experimentó un descenso moderado. En conjunto, si bien habría podido esperarse que el cambio a un nuevo modelo empresarial aumentase las ventas y la producción de los productores de la Unión que se mantienen, también es claro que el declive económico que afectaba a la industria antes de imponerse la medida ha quedado detenido desde esta imposición. Esto también ha permitido que un amplio sector de la industria de la Unión cambie su modelo empresarial modernizando los procesos de producción con el desarrollo de agrupaciones especializadas, trasladando la producción hacia una gama más alta y desplazando el enfoque de la distribución al por mayor hacia el suministro directo a minoristas.

(259) El análisis de los microindicadores pertinentes también refleja una recuperación parcial de la industria de la Unión, con un aumento de los precios de venta, el flujo de efectivo, las inversiones y los beneficios. Sin embargo, la industria aún no ha podido recuperarse hasta alcanzar los niveles normales de beneficios e inversión y sigue teniendo problemas para reunir capital y desarrollar los salarios, lo que muestra que la situación es aún frágil y que el perjuicio no se ha eliminado totalmente.

(260) En conjunto, la investigación ha revelado que la industria de la Unión continúa sufriendo un perjuicio importante.

5. IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING DESDE LOS PAÍSES AFECTADOS E IMPACTO DE OTROS FACTORES

5.1. Impacto de las importaciones de productos objeto de dumping desde los países afectados

(261) Mientras los volúmenes combinados de importación de los países afectados descendieron en el período considerado, en el PIR seguían rebasando con mucho los volúmenes de la investigación original. En el caso de China, los niveles alcanzan casi el doble de los registrados en el PIO y, si bien los volúmenes de importación de Vietnam han descendido en el mismo período, su presencia en el mercado es aún significativa, con una cuota de mercado que ronda el 10 %.

(262) Un análisis de los precios de las importaciones desde los países afectados en el período considerado muestra que los de las importaciones chinas se han mantenido estables, mientras que los precios vietnamitas han disminuido. Si se comparan con los precios en el PIO, los precios chinos han aumentado en torno al 20 % y los precios de los vietnamitas están próximos a los registrados en el PIO. A pesar de las diferencias entre gamas de productos y de las consideraciones relativas a la fase comercial, está claro que unos precios medios de las importaciones a niveles de 8,6 EUR (China) y 9,51 EUR (Vietnam) continúan causando una preocupación importante a los productores de la Unión cuyos precios medios de venta superan los 30 EUR. Esto resulta aún más patente si consideramos los niveles de subcotización, que han aumentado notablemente en comparación con el PIO. Para China, los niveles de subcotización crecieron desde un 13,5 a un 31,9 % en este período, y para Vietnam el aumento equivalente va desde el 15,9 hasta el 38,9 %.

5.2. Conclusión sobre el impacto de las importaciones de productos objeto de dumping desde los países afectados

(263) Teniendo en cuenta todo lo expuesto, debe concluirse que las importaciones procedentes de los países afectados, tanto en términos de volumen como de precios, siguen afectando desfavorablemente a los resultados de los productores de la Unión.

5.3. Repercusión de otros factores

(264) La Comisión ha analizado a fondo si otros factores conocidos, además de las importaciones objeto de dumping, podían haber influido en el perjuicio continuado sufrido por los productores de la Unión, con objeto de asegurarse de que el posible perjuicio causado por tales factores no se atribuya a las importaciones objeto de dumping.

5.3.1. Falta de competencia entre el calzado producido en la Unión y el importado de los países afectados

(265) Algunas partes interesadas mantenían que no hay nexo entre las importaciones de los países afectados y los resultados de la industria de la Unión. En especial se sostuvo que no había ninguna sustitución entre el producto similar producido en la Unión y el afectado. Según

estas partes no hay ninguna competencia entre el calzado de cuero producido en la Unión y el importado de la República Popular China y Vietnam, pues aquel tiende a comercializarse entre las gamas media y alta del mercado, mientras que este se destina principalmente al segmento de gama media y baja. El hecho de que la industria comunitaria no haya podido recuperar la cuota de mercado tras la imposición de las medidas se presentó como prueba a este respecto. La mejora general en los demás indicadores de perjuicio sería, por el contrario, consecuencia del cambio en el modelo empresarial de la industria de la Unión, que supuso una reducción de la producción y un desplazamiento hacia una producción con mayor valor añadido, lo cual mitigó el perjuicio sufrido previamente por la industria de la Unión. Las dificultades sufridas por el otro grupo de productores de la Unión se atribuyeron a la incapacidad para adaptarse, y no tanto a importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.

- (266) La investigación ha mostrado que, si bien parte de la industria de la Unión ha evolucionado también hacia el lujo, aún ocupa algunos segmentos de la gama baja y grandes extensiones de la gama media. Si consideramos las importaciones objeto de dumping, vemos que estas no solo abarcan la gama más baja, sino también la media y, en algunos casos, incluso la más alta. En otras palabras, existe una competencia sustancial entre el calzado de cuero producido en la Unión y el importado de los países afectados.
- (267) También se alegó que no había competencia entre los productores de la Unión y los exportadores afectados, pues los productores de la Unión están concentrados en productos muy especializados y no suministran calzado para una amplia gama de usos especiales, como las botas de senderismo, las zapatillas para bolera o los zapatos ortopédicos. A este respecto, debería tenerse en cuenta que este calzado especial constituye tan solo una pequeña parte del producto afectado, y que por tanto su impacto no puede ser significativo. En cualquier caso, la investigación ha mostrado que, contrariamente a lo alegado, este calzado especial sí se fabrica en la Unión, aunque en cantidades limitadas, y está en competencia directa con el calzado especial que se importa. Además, como antes se señaló, ahora está creciendo la competencia entre muchos de estos zapatos especiales y el zapato de calle clásico fabricado tradicionalmente por la industria de la Unión.
- (268) Al comparar la producción comunitaria y las importaciones procedentes de los países afectados según grupos de edad y sexo, la investigación mostró que en la Unión hay una producción sustancial de calzado de caballero, de señora e infantil. Destaca el calzado de señora, que representa en torno al 55 % de la producción, mientras que el calzado de caballero e infantil constituirían, respectivamente, el 35 y el 10 %. Si se aplica este desglose al calzado importado de los países afectados, las cifras serían diferentes, ya que tiene una presencia especialmente importante el calzado infantil, que representa alrededor del 25 %. A pesar de estas variaciones, es claro que las tres categorías se venden en el mercado de la Unión en cantidades significativas, tanto por parte de la industria de la Unión como de los exportadores.

5.3.2. Falta de eficiencia de los productores de la Unión, deficiencias estructurales e impacto de la globalización

- (269) Una parte que representa los intereses de los consumidores mantuvo que el supuesto dumping no ha tenido ningún impacto en la situación de la industria de la Unión, y que por el contrario la causa de las pérdidas de empleos y los cierres de fábricas en la Unión no está en el comercio desleal, sino en la tendencia a la globalización y el desplazamiento de la producción a países con costes menores.
- (270) Otras partes interesadas subrayaron la incapacidad de la industria de la Unión para beneficiarse de las medidas y los efectos del cambio en el modelo empresarial operado entre los productores de la Unión como argumento para afirmar que no hay nexo alguno entre las importaciones y los resultados de la industria comunitaria.
- (271) Según estas alegaciones, la industria de la Unión tiene una incapacidad estructural para competir en el mercado de la producción en serie, debido en gran medida a la falta de la mano de obra necesaria y a los costes que esta implica. Por consiguiente, una parte significativa de la industria de la Unión ha cambiado a un nuevo modelo empresarial y ha invertido en la innovación y mejora de los productos, para desplazar el centro de atención de los productos de gama media/baja a los de gama media/alta y de lujo. Las empresas que se han centrado en productos muy especializados con un valor añadido más alto muestran también un buen nivel de resultados. Por el contrario, las que no han podido responder a la globalización siguen mostrando malos resultados. Según esta argumentación, debe considerarse que la situación de los productores de la Unión es consecuencia de su estrategia empresarial, y no está ligada a las importaciones de los países afectados.
- (272) Como se señala en el capítulo E, punto 2, y en el capítulo G, punto 4, la investigación ha revelado efectivamente un panorama heterogéneo para la industria de la Unión. Hay partes de la industria que producen calzado sin marca de gama media y baja, y lo venden a través de mayoristas, en vez de directamente al comercio minorista. Pero esto no significa que estas empresas sean ineficaces por naturaleza. Lo que la investigación muestra a las claras es que, independientemente de su competitividad, la difícil situación en que se encuentran se debe esencialmente a las importaciones en dumping. La consecuencia es que su situación financiera es sumamente grave, y su posición se ha deteriorado mucho durante el período considerado. Muchas de estas empresas hacen esfuerzos por reorientar su producción hacia la gama media/alta y por cambiar sus canales de distribución, pero la presión actual causada por las importaciones objeto de dumping hace que esto resulte muy difícil.
- (273) A pesar de que el modelo empresarial redefinido es claramente mejor y resulta más adaptado, las empresas que lo han hecho no alcanzan los beneficios del 6 % perseguidos, como ha revelado la investigación original. Esto muestra que este grupo también se ve afectado por la presión general a la baja ejercida a través de todos los segmentos como consecuencia de las importaciones objeto de dumping. Por ello, es probable que este grupo se hubiera recuperado completamente si no hubiera tenido que enfrentarse a la presión a la baja sobre los precios ejercida por el dumping continuado (e incluso creciente) en las importaciones de calzado de cuero.

(274) El hecho de que incluso las empresas desplazadas hacia un nuevo modelo empresarial resulten afectadas por el dumping perjudicial a pesar de ser altamente eficaces en términos de puesta en común de recursos y especialización hace pensar que la falta de eficiencia y los problemas estructurales en la industria no rompen el nexo entre el dumping y el perjuicio sufrido.

5.3.3. Incidencia de las importaciones de terceros países

(275) Algunas partes interesadas han indicado que la industria del calzado de terceros países, en pleno crecimiento, ha aumentado enormemente sus exportaciones a la Unión. A este respecto se ha alegado que las importaciones de terceros países tuvieron un impacto significativo en la situación de la industria de la Unión durante el período considerado, y serían igualmente importantes a la hora de analizar la continuación o reaparición probable del perjuicio en caso de que expiren las medidas. Según estas partes, la expiración de las medidas afectaría al equilibrio entre las importaciones desde los países afectados y las procedentes de otros países, ya que se produce una sustitución entre las procedencias. Por tanto, la expiración de las medidas no tendría efectos para la industria comunitaria.

(276) A este respecto, la investigación ha mostrado que el volumen de importación desde terceros países con precios bajos, como la India e Indonesia, es grande y va en aumento. El sector del calzado se organiza en gran parte en grupos internacionales con distintas bases de producción en diversos países. Esto permite cierto grado de flexibilidad para desplazar la producción una vez que se establece una base de producción en otros países. La investigación ha mostrado que el establecimiento en un nuevo país podría hacerse en uno o dos años.

(277) En términos de cuota de mercado, las cuotas perdidas por la República Popular China y Vietnam pueden haber sido recuperadas por otros países exportadores; en particular, la India e Indonesia. Sin embargo, el efecto de sus precios no es comparable con el de los precios de importación desde la República Popular China y Vietnam. Con independencia de las gamas diferentes de productos, la divergencia de precios es particularmente marcada en la India, donde el precio medio de exportación es un 25,8 % superior al precio medio de exportación del calzado de Vietnam y un 40,3 % más alto que el precio medio de exportación del importado desde China. Por ello su efecto en la industria de la Unión es mucho menos pronunciado. El precio medio de exportación del calzado importado de Indonesia es un 13,2 % más alto que el precio medio del calzado importado de China,

y comparable al precio medio de exportación del importado de Vietnam. Sin embargo, los volúmenes de las importaciones indonesias hacen que su impacto relativo sea limitado. Teniendo en cuenta lo expuesto, los volúmenes relativos y los precios más altos de las importaciones de otros países asiáticos no permiten concluir que su efecto sería suficiente para romper el nexo entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y los amplios volúmenes de importación objeto de dumping procedentes de la República Popular China y Vietnam.

5.3.4. Impacto de las variaciones del consumo y las preferencias de los consumidores en la estructura del sector minorista de la Unión

(278) También se ha alegado que los malos resultados de la industria de la Unión no deben vincularse a las importaciones de los países afectados, sino más bien a una disminución del consumo en la Unión. Este descenso del consumo estaría relacionado al parecer con cambios en las modas, que se han desplazado del calzado clásico a otro más sport. Por consiguiente, el consumidor ha cambiado su preferencia en favor de una gama con precios más bajos, representada usualmente por las importaciones de terceros países.

(279) En este contexto, la investigación ha mostrado un descenso del consumo del producto afectado. No obstante, si hubiera habido una sustitución completa entre el calzado de cuero y el de otros materiales, este descenso habría sido mucho más pronunciado. Por tanto, la disminución del consumo y los cambios en las preferencias de los consumidores no parecen ser factores que por sí solos rompan el nexo causal.

(280) La investigación ha mostrado también que la venta al por menor de calzado se ha diversificado, al pasar de la zapatería tradicional a diversos nuevos comercios, incluidos los grandes almacenes, las tiendas de ropa en general y hasta los supermercados e hipermercados, que representan un volumen muy significativo de las ventas, tal vez superior al 40 %.

(281) También se ha afirmado que esta situación altamente competitiva ejerce una presión a la baja sobre los precios, y que este efecto ha tenido mayor impacto en la industria de la Unión que las importaciones objeto de dumping. Si bien la presión del sector minorista como tal no puede excluirse de los factores que pueden haber repercutido en la industria de la Unión, hay que tener en cuenta que esta estructura también depende de la disponibilidad de proveedores que puedan abastecer a precios tan bajos. Con

toda certeza, los amplios volúmenes de productos objeto de dumping han sido un factor clave en el desarrollo y la permanencia de esta presión sobre los precios. Además, el hecho de que los productores de la Unión hayan conseguido aumentar los precios también indicaría que el impacto de los cambios en la estructura de la venta al por menor no puede romper el nexo entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping.

5.3.5. Impacto de los resultados de exportación de los productores de la Unión

- (282) Los malos resultados de exportación de la industria de la Unión debidos a la resistencia del euro frente al dólar también se alegaron como causa del perjuicio sufrido por la industria de la Unión, pues convenía distinguirlos de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados.
- (283) Sin embargo, una comparación de todos los precios internos con las exportaciones en general sugeriría más bien que los precios de exportación de los productores de la Unión han subido en torno al 12 % en el período considerado y que eran, durante el PIR, alrededor de un 20 % más altos que los precios internos. Los volúmenes de exportación han permanecido estables, y absorben alrededor del 25 % de la producción. Dado que, según la investigación, los resultados de exportación de los productores de la Unión solo han sufrido un pequeño descenso, no se sostiene el argumento de que esos resultados de exportación serían la causa del perjuicio a la Unión.

5.4. Conclusión sobre el impacto de otros factores

- (284) Como antes se vio, varias partes interesadas han argumentado que el perjuicio para la industria de la Unión se debe principalmente a factores distintos de las importaciones objeto de dumping.
- (285) Los otros factores pertinentes han sido expuestos y analizados en detalle. Sin embargo, los hechos muestran que los otros factores conocidos no pueden, ni individual ni conjuntamente, romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por los productores de la Unión.

H. PROBABILIDAD DE LA CONTINUACIÓN DEL PERJUICIO

1. IMPACTO EN LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN DE LOS VOLÚMENES PROYECTADOS Y DE LOS EFECTOS PARA LOS PRECIOS EN CASO DE EXPIRACIÓN DE LAS MEDIDAS

- (286) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se evaluaron las importaciones de los países afectados para determinar la probabilidad de continuación del perjuicio.
- (287) En lo referente al efecto probable que tendría en la industria de la Unión la expiración de las medidas vigentes, se

consideraron los factores que se citan a continuación, en consonancia con los elementos mencionados previamente respecto a la probabilidad de que continúe el dumping.

1.1. República Popular China

- (288) Según lo concluido en los considerandos 261 y 262, las importaciones de amplios volúmenes a precios objeto de dumping desde la República Popular China continuaron durante el PIR.
- (289) Un análisis de las capacidades y de la evolución del mercado interior en la República Popular China reveló asimismo que este volumen ya alto de exportaciones continuaría en caso de expirar las medidas. Incluso si las importaciones, como se ha alegado, disminuyeran hasta un 30 % por el declive de los mercados, los volúmenes aún serían muy importantes.
- (290) También se concluyó que, por su nivel de precios más alto que el mercado interior chino y otros mercados de terceros países, la Unión seguiría siendo un mercado atractivo para las exportaciones chinas si se permite la expiración de las medidas. Si bien no puede excluirse cierto aumento del precio de exportación, se concluyó que estas exportaciones continuarían siendo objeto de dumping.
- (291) Los niveles significativos de dumping y subcotización observados indican que los volúmenes de exportación a la Unión antes mencionados entrarían a precios de dumping, que serían notablemente inferiores a los precios y costes de los productores de la Unión.
- (292) El efecto combinado de tales volúmenes y precios podría bastar para deteriorar la situación, ya precaria, de los productores de la Unión.

1.2. Vietnam

- (293) También por lo que respecta a Vietnam, en el PIR se confirmó la continuación de un dumping de importante volumen.
- (294) También se concluyó que la Unión sigue siendo el mercado más importante para los exportadores vietnamitas, y que es probable que esta situación se mantenga si expiran las medidas.
- (295) Teniendo en cuenta que existen capacidades disponibles significativas y considerando el nivel de precios en la Unión comparado con el del mercado interior vietnamita, así como los de otros mercados de exportación, es probable que las importaciones de productos objeto de dumping aumenten aún más en caso de expirar las medidas. Al igual que en el caso de China, incluso si las importaciones descendieran debido al declive económico, como se alega, los volúmenes de importación serían aún muy significativos.

(296) También como ocurre con China, el nivel significativo de dumping y subcotización observados indican que los mencionados volúmenes se exportarían a la Unión a precios de dumping, los cuales serían notablemente inferiores a los precios y costes de los productores de la Unión. Del mismo modo, el efecto combinado de tales volúmenes y precios podría bastar para deteriorar la situación, ya precaria, de los productores de la Unión.

2. ARGUMENTOS ALEGADOS POR LAS PARTES

(297) Varias partes interesadas argumentaron que otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping de los países afectados cuestionarían el efecto probable de tales importaciones para la situación futura de la industria de la Unión.

(298) Los factores alegados ya se abordaron en gran medida en el capítulo G, punto 5, relativo al perjuicio, y por tanto no necesitarían repetirse en el presente capítulo. No obstante, algunos argumentos se han vinculado con acontecimientos posteriores al PIR, por lo que han sido objeto de un análisis adicional en relación con su probable impacto futuro.

2.1. Efecto probable del declive de los mercados

(299) Varias partes han mantenido que los efectos del declive económico deben distinguirse de los supuestos efectos de las importaciones, ya que la crisis debe considerarse ajena a la probabilidad de la continuación o reaparición del dumping perjudicial. Según estas partes interesadas, la industria de la Unión se vería particularmente afectada por la crisis, ya que en tales circunstancias el consumidor suele desplazar su elección hacia un producto de menor calidad o precio, debido a la pérdida de poder adquisitivo.

(300) El declive de los mercados llevará con toda probabilidad a que siga descendiendo el consumo del producto afectado. Si bien el calzado de cuero aún tendrá una posición fuerte en el mercado, es probable que las ventas bajen bastante más del 7 % ya considerado en el período anterior a la crisis.

(301) Probablemente las dificultades económicas hagan a los consumidores y minoristas más sensibles a los precios, y un descenso del poder adquisitivo de los consumidores podría poner un tope a los precios al por menor. A su vez, esto podría disparar un cambio de gamas (los consumidores se desplazarían de la gama media/alta a la media, y de esta a la media/baja), y hacer que se recurra más a menudo a hacer reparar el calzado. En tales circunstancias, sería sumamente probable que aumentase la competencia entre el calzado de cuero y otros productos más baratos, fabricados con material textil o productos sintéticos.

(302) En pocas palabras, no puede excluirse que el declive de los mercados contribuya a deteriorar la situación de la industria de la Unión, si atendemos a los efectos combinados del consumo y los precios. Al mismo tiempo, sin embargo, es también probable que la crisis multiplique incluso más aún el efecto de las importaciones objeto de dumping. La razón aducida es que la crisis probablemente implique una presión para los precios de todos los operadores, incluidos los exportadores de los países afectados, que pueden reducir sus precios, ya objeto de dumping, a niveles incluso más bajos. Estos precios aún más bajos presionarán también en la gama media/alta, y corren el riesgo de forzar a los productores de la Unión a replegarse hacia la gama media/baja. A su vez, esto llevaría incluso a una competencia más feroz entre la producción de la Unión y las importaciones objeto de dumping.

2.2. Impacto probable de los cambios en las pautas de consumo

(303) Varias partes interesadas argumentaron que el posible empeoramiento futuro de los resultados de la industria comunitaria no debe vincularse a las importaciones de los países afectados, sino más bien a un descenso del consumo en la Unión. Este descenso del consumo estaría relacionado, al parecer, no solo con cambios en las modas, que se han desplazado de un calzado clásico a otro más sport, sino también con el declive de los mercados. Esto reforzaría la tendencia del consumidor a cambiar sus preferencias hacia la gama de precios bajos, representada por las importaciones de terceros países.

(304) Con toda probabilidad, un descenso del consumo global tendría un efecto perjudicial para los resultados de los productores de la Unión. No obstante, también puede esperarse que una disminución del poder adquisitivo de los consumidores haga que el mercado responda con menos agilidad a las tendencias de moda, con el consiguiente retorno del zapato de calle clásico, que es el segmento donde la industria de la Unión es la más fuerte. Así pues, no puede concluirse que un descenso del consumo afectaría más al calzado fabricado en la Unión que al importado. En conjunto, mientras que los productores de la Unión muy probablemente se verían afectados por un descenso del consumo, el efecto de grandes volúmenes de importaciones en dumping procedentes de los países afectados será una causa muy significativa de perjuicio, en caso de que se permita que las medidas expiren.

2.3. Impacto probable del descenso de los resultados de la exportación

(305) También han afirmado algunas partes interesadas que la crisis se percibirá con especial dureza en la exportación de la producción comunitaria.

(306) En este contexto puede suponerse que el declive financiero, que se sentirá en todo el mundo, también tendrá un impacto en las exportaciones de la Unión. Mientras que un descenso de la actividad de exportación podría sin duda contribuir negativamente a la evolución general del sector, hay que tener en cuenta que tres cuartas partes de la actividad de los productores de la Unión se orientan hacia el mercado interior de la Unión. Considerando esto, no puede concluirse que, por sí solo, el probable impacto del empeoramiento de los resultados de exportación rompería el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio causado a los productores de la Unión.

2.4. Impacto probable de los problemas estructurales y la falta de eficiencia de los productores de la Unión

(307) También se ha afirmado que los productores de la Unión han tenido dificultades para beneficiarse de las medidas en el pasado debido a que la fuente de sus problemas está en deficiencias estructurales y en la ineficiencia de su industria, y no tanto en el presunto dumping de China y Vietnam. Según estas alegaciones, el declive económico ahondará los problemas estructurales en el sector y diluirá aún más el nexo entre el perjuicio sufrido y el dumping.

(308) Recuérdese ante todo que la investigación ha mostrado que, con independencia de su competitividad, los productores de la Unión han resultado muy perjudicados por las importaciones objeto de dumping. En cualquier caso hay que subrayar, como ha quedado probado, que la industria de la Unión, si bien se encuentra aún en una situación precaria, ha mostrado al menos signos de recuperación parcial en el período considerado, y ha sido capaz de mantener una cuota de mercado estable. Por otra parte, una parte importante del sector ha podido redefinir el modelo empresarial o está intentando hacerlo mediante i) agrupación de recursos en agrupaciones para sacar el mayor partido de la especialización y hacer posible que los grupos aprovechen las economías de escala, ii) ventas directas a los minoristas y iii) fabricación de calzado de las gamas media/alta y alta. Es muy poco probable que la industria hubiera podido llevar a cabo este proceso de no haber existido las medidas y, en todo caso, los actores que ahora están cambiando su modelo empresarial no podrían terminar de hacerlo.

(309) Sin embargo, también puede esperarse que el declive de los mercados aumente la presión e incluso detenga el proceso para las empresas que aún no han podido reorientarse mediante un cambio de modelo empresarial. La situación de estas empresas correrá el riesgo de deteriorarse aún más y muchas empresas en este grupo pueden llegar a desaparecer si se intensifica la competencia. Tampoco es probable que las que han adoptado modelos empresariales más avanzados escapen a los efectos del declive de los mercados, pues los precios en la gama

alta/media, en la que están especializadas, también podrían verse sometidos a una presión generalizada a la baja.

(310) Sin embargo, por lo que respecta a la evaluación observada en el período considerado, sería difícil sostener que, por sí solo, el declive económico rompería el nexo causal con las importaciones objeto de dumping. Por el contrario, según antes se señaló en el considerando 302, la presión a la baja sobre los precios alimentada por importaciones baratas en dumping podría, con toda probabilidad, generar un efecto de dominó, forzando a un sector aún más amplio de la producción comunitaria hacia la misma gama que las importaciones objeto de dumping, a fin de aumentar la presión de estas importaciones en dumping sobre los productores de la Unión. En estas circunstancias, los productores de la Unión dependerían más que nunca de la existencia de medidas en el futuro.

2.5. Efectos probables de las importaciones procedentes de terceros países

(311) También se examinó si sería probable que las importaciones de terceros países influyeran en la situación de la industria de la Unión en caso de expirar las medidas. En este contexto se ha sostenido que las exportaciones de terceros países a la Unión han aumentado constantemente y que, debido a los costes más altos en China y Vietnam y al declive económico, serían la principal causa de preocupación para la Unión de cara al futuro.

(312) Sin embargo, teniendo en cuenta la diferencia de precios entre las importaciones objeto de dumping de los países afectados y las de terceros países, sería bastante probable que las exportaciones chinas y vietnamitas presentasen precios competitivos frente a las de terceros países. Esto a su vez apuntaría a una disminución relativa de estas importaciones en el futuro. Según lo antes expuesto en el capítulo C, puntos 3 y 4, no hay indicios de que los exportadores chinos o vietnamitas vayan a retirarse del mercado de la Unión. Al contrario, las amplias capacidades existentes hacen pensar en un incentivo para permanecer todo el tiempo posible en el mercado.

(313) Por tanto, las importaciones de terceros países tendrían probablemente menos impacto en la situación de la industria comunitaria en caso de expirar las medidas.

2.6. Impacto probable de las fluctuaciones de los tipos de cambio

(314) También se ha argumentado que el perjuicio para los productores de la Unión podría disminuir a consecuencia de la revalorización del dólar con respecto al euro. La fluctuación de las divisas haría subir los precios de las importaciones objeto de dumping que se negocian en euros, reduciendo la diferencia de precios entre las importaciones en dumping y los precios de los productores de la Unión.

(315) En este contexto hay que subrayar que la investigación tiene que establecer si las importaciones objeto de dumping (en términos de precios y volumen) han causado (o podrían causar) un perjuicio importante a la industria de la Unión, o si tal perjuicio importante (o su probabilidad) se debe a otros factores. A este respecto, en el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, se establece que es necesario demostrar que los niveles de precios de las importaciones objeto de dumping son la causa (real o probable) del perjuicio. Es decir, se alude solo a una diferencia en los niveles de precios, sin que sea necesario analizar los factores que inciden en el nivel de esos precios.

(316) El efecto probable de las importaciones objeto de dumping en los precios de la industria de la Unión se examina esencialmente estableciendo la subcotización de los precios, la caída de los precios y la contención de los precios. Para ello, se comparan los precios de las exportaciones objeto de dumping y los precios de venta de la industria de la Unión; en algunos casos, puede ser necesario convertir a otra moneda los precios de exportación utilizados para calcular el perjuicio, a fin de tener una base comparable. Por consiguiente, el uso de tipos de cambio en este contexto solo garantiza que la diferencia de precios se establece sobre una base comparable. A partir de ahí, resulta, pues, obvio que el tipo de cambio no puede, en principio, ser otro factor del perjuicio.

(317) El artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, en el que se hace referencia a otros factores conocidos distintos de las importaciones objeto de dumping, confirma igualmente este extremo. En la lista de otros factores conocidos que figura en este artículo no se hace referencia a ningún factor que afecte al nivel de precios de las importaciones objeto de dumping.

(318) Sin embargo, incluso en caso de que este factor se tuviera en cuenta, dada la posible presión sobre los precios de consumo en el contexto de un declive de los mercados, es poco probable que los importadores que compran a los países afectados puedan hacer subir los precios de venta al por menor debido a la revalorización del dólar. Es más, los tipos de cambio son por definición muy difíciles de predecir, y se ha observado una depreciación del dólar frente al euro después del PIR, por lo que es imposible concluir que las fluctuaciones monetarias van a causar una subida de los precios de importación objeto de dumping de los países concernidos.

(319) En consecuencia, no puede concluirse que la evolución de los tipos de cambio pueda ser otro factor causante del perjuicio.

3. CONCLUSIÓN SOBRE EL IMPACTO PROBABLE DE OTROS FACTORES

(320) Como se ha visto, si bien no puede excluirse que otros factores, incluido el declive económico, repercutan en la situación financiera de los productores de la Unión, la investigación no ha mostrado que tales factores rompan

por sí solos el nexo entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio continuado que sufriría la industria de la Unión.

I. CONCLUSIÓN SOBRE LA CONTINUACIÓN DEL PERJUICIO

(321) Según lo establecido en el capítulo G, punto 4, la investigación ha mostrado que durante el PIR continuó la situación de perjuicio para la industria de la Unión. La continuidad del perjuicio es por sí misma, según el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, un claro indicio de que el perjuicio podría continuar en el futuro, lo que sugeriría que las medidas deben mantenerse.

(322) Los hallazgos en relación con las importaciones muestran que es probable que las importaciones de amplios volúmenes a precios objeto de dumping continúen, y que la presión sobre los precios (especialmente en el contexto del declive económico) podría intensificar la competencia entre las importaciones objeto de dumping y el calzado de cuero fabricado en la Unión. La investigación también ha mostrado que no habría otros factores conocidos que rompan el sólido nexo entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio que sufrirían los productores de la Unión.

(323) Un análisis global de los resultados de la investigación indica que la consecuencia de la expiración de las medidas llevaría probablemente a volúmenes continuadamente elevados y posiblemente cada vez mayores de importaciones procedentes de China y de Vietnam, a precios que incluso serían cada vez más inferiores a los de la industria comunitaria. El declive de los mercados probablemente agravaría aún más esta evolución. Por tanto, las importaciones objeto de dumping tendrían con toda probabilidad efectos perjudiciales significativos para la industria de la Unión. En tales circunstancias, la industria de la Unión estaría abocada a elegir entre sumarse a la reducción de los precios para mantener la cuota de mercado, o mantener los precios de venta en su nivel actual a cambio de perder clientes y, a la postre, ventas. En el primer caso, la industria de la Unión tendría que operar con pérdidas, y en el segundo, la pérdida de ventas conllevaría finalmente un incremento de los costes, con las consiguientes pérdidas.

(324) Además, la industria de la Unión ha sufrido las consecuencias de las importaciones objeto de dumping durante muchos años y se encuentra actualmente en una situación económica precaria. Sin embargo, también se ha determinado que un amplio sector de los productores de la Unión ha podido redefinir sus modelos empresariales, orientándose a un mayor valor añadido, una gama media/alta de producto final y canales de distribución más racionales. Este grupo también está absorbiendo gradualmente la actividad de la parte de la industria que aún no ha podido ajustarse y aplicar nuevos modelos empresariales, y se necesitaría otro período de ajuste para finalizar este cambio en toda la industria.

- (325) En caso de que expiren las medidas en esta etapa sensible, la situación de los productores de la Unión se deterioraría, el desplazamiento a un nuevo modelo empresarial quedaría detenido y es probable que la propia existencia de un amplio sector de esta industria se viera comprometida.
- (326) Por lo tanto, la investigación ha revelado que, debido a las importaciones procedentes de China y de Vietnam, existe una probabilidad clara de continuación del perjuicio para la industria de la Unión a corto y medio plazo, hasta que haya finalizado el proceso de ajuste.

J. COMENTARIOS DE LAS PARTES INTERESADAS TRAS LA COMUNICACIÓN

- (327) Tras la comunicación de las conclusiones se recibieron varios comentarios. Sin embargo, ninguno de los comentarios recibidos hizo necesario que se modificaran las conclusiones. Se exponen a continuación los principales argumentos planteados.

1. COMENTARIOS RECIBIDOS SOBRE CUESTIONES FORMALES, DE PROCEDIMIENTO Y DE DERECHOS DE DEFENSA

1.1. Confidencialidad del nombre del denunciante

- (328) Varias partes interesadas reiteraron su preocupación acerca del trato confidencial dado al denunciante, afirmando que en el expediente no había ningún elemento que apoyase la afirmación de que la situación del denunciante pudiera verse afectada negativamente si se divulgase su identidad. Una parte interesada añadió que, para poder recurrir a la no divulgación, la práctica de la OMC habría exigido que se demostrase la existencia de causas justificadas para todos los documentos, estén o no considerados confidenciales por su propia naturaleza. Según esta parte interesada, en este caso no se ha demostrado que haya una causa justificada.
- (329) La misma parte interesada adujo también que si de todos modos se atendía la solicitud de confidencialidad, ello debía dar lugar a que se revelasen al menos todos los detalles sobre el precio unitario y los indicadores de rentabilidad de la muestra.
- (330) Como se expone en los considerandos 40 a 42, la confidencialidad de las identidades del denunciante y de los productores muestreados se basó en una solicitud debidamente justificada de conformidad con el artículo 19 del Reglamento de base. Por lo tanto, no es cierto que el denunciante no acreditase una causa justificada. Por lo que se refiere al argumento de que deberían revelarse todos los detalles sobre precio unitario y rentabilidad, hay que reiterar que, en un contexto de información disponible públicamente, ello podría revelar indirectamente la identidad del denunciante. Además, dentro del grupo de empresas muestreadas, la divulgación de estos datos afectaría a los intereses comerciales de las demás

empresas comprendidas en la muestra, que también son competidoras en el mercado.

- (331) En vista de lo expuesto, los comentarios recibidos imponen que se modifique la conclusión de conceder trato confidencial a la identidad de los productores de la Unión que apoyan la solicitud.

1.2. Definición de industria de la Unión y calidad de productor de la Unión

- (332) Varias partes interesadas alegaron que la Comisión había aplicado la definición de industria comunitaria y de producción comunitaria de manera incorrecta.
- (333) Dos partes afirmaron que la evaluación del perjuicio debía basarse en información sobre el denunciante y las empresas que apoyaban la denuncia, y no en la producción comunitaria total. Según estas partes, ello implicaba que los macroindicadores utilizados no eran representativos.
- (334) También se afirmó que la Comisión no había excluido de la muestra a una empresa que había cesado su producción en la Unión durante el PIR. Algunas partes interesadas afirmaron que la inclusión de esta empresa había distorsionado los macroindicadores y el análisis de la subcotización y las ventas con pérdidas. En cambio, otra parte interesada, que no tenía objeciones a la inclusión de esta parte en la muestra, sostuvo que para el análisis del perjuicio debían tenerse en cuenta todos los datos de esta empresa, y no solo los relativos a su actividad en la Unión.
- (335) Las mismas partes interesadas alegaron que la Comisión no había excluido de la definición de industria de la Unión a empresas que importaban de terceros países hasta el 25 % de la producción total. Según estas partes interesadas, ello suponía un cambio de metodología en relación con el considerando 231 del Reglamento por el que se imponen medidas provisionales en la investigación original, que afirmaba que habían sido excluidas todas las empresas que habían procedido a deslocalizaciones. También se afirmó que la práctica general de la Comisión en cuanto a la aplicación del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base imponía la exclusión de las empresas que importaban cerca de un 25 % de la producción total. En este contexto, una parte afirmó también que la Comisión había concluido equivocadamente que ninguno de los miembros de la CEC había externalizado su producción, a pesar de que se había presentado en el curso de la investigación una contribución que mostraba lo contrario.
- (336) Varias partes interesadas indicaron asimismo que el documento de información general era incoherente, pues en el considerando 3 se afirmaba que la denuncia contaba con un apoyo del 35 %, mientras que en el considerando 193 se hablaba del 25 %.

(337) Como se ve en los considerandos 193 a 200, la industria de la Unión se define con arreglo al artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base. La evaluación de la situación de toda la producción de la Unión se atiene al Reglamento de base. El argumento de que la evaluación del perjuicio se basaba en una definición incorrecta de la industria comunitaria debe rechazarse.

(338) En cuanto a la no exclusión por la Comisión de una de las empresas muestreadas, se recuerda que los considerandos 23 y 196 ofrecen los motivos por los que la empresa debe continuar incluida en la muestra. Además, se llegó a la conclusión de que la exclusión no habría tenido ningún efecto sobre la muestra en lo relativo a la legitimación ni a la situación del perjuicio, incluida la subcotización. Ello se debía al muy escaso peso de esta empresa en la muestra. Por ello, que se excluyera formalmente o no a esta empresa apenas tenía consecuencias prácticas para el resultado del análisis.

(339) Como se indica en el considerando 195, la producción de la Unión se basa solamente en las empresas comprendidas en la definición del artículo 4 (incluido su apartado 1). Sobre la base de la información registrada, no fueron tenidas en cuenta personas jurídicas que hubieran efectuado deslocalizaciones y que quedaban excluidas de la definición de productor de la Unión del artículo 4, apartado 1. En este contexto, se recuerda que unas importaciones limitadas no representan por sí mismas una deslocalización. Si bien es cierto que un pequeño número de productores denunciados habían importado, se trataba de volúmenes muy limitados y que en todo caso suponían como máximo el 25 % de la producción total de la empresa de que se tratase. En vista de lo expuesto, no es cierta la afirmación de que la Comisión se había apartado de la práctica del asunto original o de las disposiciones del Reglamento de base.

(340) Por lo que se refiere a la supuesta incoherencia entre los datos de apoyo a la denuncia indicados en los considerandos 3 y 193, cabe señalar que el considerando 193 simplemente afirma que el apoyo es superior al mínimo legal del 25 %, por lo que no se trata de una indicación del apoyo real por encima de este umbral.

1.3. Período de evaluación del perjuicio

(341) Varias partes interesadas afirmaron que el período de evaluación del perjuicio era incoherente. En particular, se afirmaba que tomar el período considerado en el caso de determinados indicadores de perjuicio, y remontarse al PIO y a 2005 en el caso de otros, daba lugar a un resultado incoherente. Otras partes interesadas afirmaron que la Comisión se basaba en datos relativos a 2005 y al PIO sin haberlos divulgado.

(342) La evaluación del análisis del perjuicio se basaba en las conclusiones relativas al período considerado, es decir, a partir de 2006 y hasta el PIR inclusive. Las referencias al PIO y a 2005 se habían hecho exclusivamente para completar el análisis, pero no tenían una repercusión determinante en las conclusiones. A la vista de lo expuesto, hay que rechazar la afirmación de que el período de evaluación del perjuicio había dado lugar a un análisis incoherente.

1.4. Representatividad de la muestra de productores de la Unión

(343) Varias partes interesadas sostuvieron que la muestra de productores de la Unión no era representativa en términos de tipos de producto, tamaño y difusión geográfica.

(344) En este contexto, se alegó que la Comisión no había facilitado una explicación suficiente de la difusión geográfica de la muestra y que esta no era representativa en ningún caso, pues se producía calzado al menos en siete Estados miembros, de los que solamente cuatro formaban parte de la muestra. Se afirmó también que un Estado miembro en particular estaba sobrerrepresentado. Una parte interesada pidió asimismo que la Comisión facilitase información sobre el nivel de acuerdos de trabajo por encargo observado en la industria de la Unión.

(345) Una parte interesada alegó que el calzado de señora estaba sobrerrepresentado en la muestra y otra recordó que la rentabilidad de la muestra no era representativa si se la comparaba con la cifra que se deducía de la denuncia.

(346) En el considerando 28 se facilitan detalles sobre la difusión geográfica de la muestra y su representatividad en comparación con la difusión global en la Unión. En este contexto, se recuerda que la muestra reflejaba en gran medida la difusión geográfica de la población total y que no era necesaria una difusión geográfica idéntica. Además, la investigación puso de manifiesto que cerca del 60 % de la producción de la muestra se hacía mediante «subcontratación» o acuerdos de «trabajo por encargo».

(347) Además, como esta «subcontratación» y estos acuerdos de «trabajo por encargo» se dan también entre empresas de diferentes Estados miembros, se veló con esmero por asignar la producción al Estado miembro de la empresa que había encargado el servicio.

(348) Considerando lo expuesto, un cierto grado de variación en cuanto a la importancia relativa de un Estado miembro no restará representatividad a la muestra. De manera similar, considerando el acuerdo de subcontratación y el hecho de que dos tercios de la producción se concentran en tres Estados miembros, no puede considerarse necesario incluir representantes de los siete países productores.

(349) Se recuerda que en el considerando 29 se indica que se observó que los productores de la Unión incluidos en la muestra ofrecían una sección transversal de las gamas de productos que reflejaba en gran medida las de la población general. Puede afirmarse esto mismo de la división de género y, aunque hay variaciones en todas las categorías, las empresas incluidas en la muestra y la población general venden calzado de caballero, de señora e infantil en cantidades significativas. Por lo que se refiere al nivel de rentabilidad, el hecho de que haya una variación entre el indicado en la muestra y en la solicitud no resta representatividad a la muestra. En todo caso, cabe señalar que la rentabilidad de la muestra se encuentra en el mismo orden de magnitud que la determinada en el análisis de toda la información de la denuncia.

1.5. Nivel de los derechos en la investigación original

(350) Algunas partes interesadas afirmaron que China había sido objeto de discriminación en relación con Vietnam ya desde el caso original, pues se había aplicado a las importaciones chinas un derecho más elevado, aunque el margen de dumping hallado para China era inferior al de Vietnam. También se dijo que China sufría discriminación por el método empleado para ajustar el margen de perjuicio en la investigación original.

(351) En primer lugar, en la Unión los derechos se fijan por ley aplicando regla del derecho inferior, lo que supone que puede determinarse el derecho en función del margen de perjuicio, y no del margen de dumping. En segundo lugar, en el caso original se llegó a la conclusión de que para imponer el remedio más bajo del dumping perjudicial, era necesario tener en cuenta volúmenes y valores no perjudiciales, que se calcularon para llegar al nivel más bajo posible de remedio del perjuicio causado por China y por Vietnam, lo que dio lugar a los derechos impuestos. En este contexto, se recuerda que la finalidad de una reconsideración por expiración es evaluar si con los datos disponibles puede abogarse por la prolongación de las medidas en su forma actual. Al no haber margen para cambiar el nivel de las medidas en el contexto de la presente reconsideración, no pueden tomarse en consideración los argumentos en este sentido.

2. COMENTARIOS RECIBIDOS SOBRE EL ANÁLISIS DEL PERJUICIO

2.1. Acumulación de las importaciones chinas y vietnamitas

(352) Una parte interesada afirmó que no se cumplían las condiciones para la acumulación, pues la tendencia observada en Vietnam era muy diferente de la de China. También se afirmó que las importaciones de Vietnam ya no podían considerarse perjudiciales, pues los volúmenes correspondientes al PIR eran inferiores a los volúmenes no perjudiciales establecidos en la investigación original.

(353) Se recuerda que en los considerandos 216 y siguientes se llevó a cabo un extenso análisis que muestra que sí se cumplían las condiciones para la acumulación. Ante este hecho, no puede considerarse pertinente el argumento del volumen no perjudicial.

2.2. Efecto de la deslocalización

(354) Una parte interesada indicó que el documento de información mostraba que la industria de la Unión sigue deslocalizando. Según estas partes, esto indica que los derechos aplicados no han servido para poner freno al proceso de deslocalización.

(355) En este contexto, cabe recordar que la finalidad de los derechos no es frenar o promover procesos de deslocalización, sino corregir distorsiones comerciales provocadas por importaciones objeto de dumping. Cabe señalar asimismo que varias empresas se han deslocalizado a otros Estados miembros o a terceros países a los que no se han aplicado medidas. En vista de lo expuesto, este argumento no puede tomarse en consideración.

2.3. Impacto de los macroindicadores

(356) En la opinión de una parte interesada, las respuestas de las asociaciones nacionales no eran suficientes como fuente para los indicadores del perjuicio, pues de algunas de sus respuestas solamente podía deducirse información referente a algunos de los indicadores de perjuicio. También se alegó que solo se habían recibido nueve respuestas.

(357) Varias partes interesadas cuestionaron los macroindicadores por estar basados en el conjunto de la producción comunitaria y no en la información de los denunciantes y las partes que apoyaban la solicitud. La justificación para el establecimiento de los macroindicadores se ofreció en el considerando 337, por lo que no es necesario continuar analizándola. Una parte interesada indicó que los macroindicadores no eran fiables en ningún caso. El hecho de que desde la investigación original hubiera aumentado el empleo en un 359 % se adujo como ejemplo de los motivos por los que los datos se consideraban irrazonables. Apoyaba esta información la constatación de que, en varias ocasiones, los macroindicadores eran diferentes de los observados en la muestra.

(358) Varias partes interesadas indicaron que las tendencias de consumo expuestas eran incoherentes, pues en una parte del documento se menciona una disminución del 7 %, mientras que en otro lugar se habla del 14 %. De igual modo, se consideraron incoherentes los datos sobre la capacidad de producción y los datos sobre el empleo, pues mostraban tendencias diferentes, aunque en el documento de información se llegaba a la conclusión de que estaban vinculados.

(359) Por lo que se refiere a las fuentes, como se expuso en los considerandos 225 y 226, la Comisión solicitó y obtuvo de las asociaciones nacionales la información que razonablemente tenían a su disposición. El hecho de que esta información no cubra todos los indicadores de perjuicio no puede considerarse anormal, sino que refleja que estos organismos simplemente no tienen acceso a los datos relativos a determinados indicadores. Por esta razón, la autoridad investigadora obtiene dichos datos de una muestra de empresas representativa. Las nueve respuestas obtenidas de las asociaciones nacionales cubren una gran mayoría de la producción (más del 80 % de la producción comunitaria total) y además se completaron con la información estadística disponible y otros datos facilitados por partes interesadas.

(360) En cuanto al nivel de empleo, se recuerda que, en la investigación original, la cifra de 57 000 trabajadores se basaba en los datos de los denunciantes. La cifra actual de 262 000 trabajadores es un macroindicador y se refiere a la industria de la Unión con arreglo a la definición presentada más arriba. En cuanto a las diferencias entre los indicadores referentes a la muestra y los de la industria de la Unión en su conjunto, se recuerda que, para ser representativos, estos indicadores no necesitan guardar entre sí una correspondencia perfecta. El hecho de que sigan las mismas tendencias corrobora también su representatividad. En cuanto a la presunta incoherencia en lo relativo al consumo, la disminución del 7 % se refiere al período 2006 – PIR, mientras que la disminución del 14 % corresponde al período 2005 – PIR.

(361) En vista de lo expuesto, deben rechazarse los comentarios relativos a la composición y el análisis de los macroindicadores.

2.4. Impacto de los microindicadores

(362) Una parte interesada indicó que el beneficio del 3 % obtenido por la industria de la Unión debía considerarse un buen resultado, en particular, teniendo en cuenta que el mercado está contrayéndose. Se señaló también que el argumento de que la industria de la Unión se encontraba bajo la presión de los precios de las importaciones chinas y vietnamitas no estaba apoyado por la constatación de que la industria comunitaria había aumentado los precios en un 30 % en el período considerado.

(363) Como se estableció en la investigación original, el nivel de beneficios esperado en ausencia de dumping perjudicial es del 6 %, muy por encima del nivel del 3 % obtenido por la industria de la Unión, que, además, no es lo bastante elevado como para garantizar la viabilidad a medio plazo y financiar el proceso de reestructuración en curso. Este dato debe compararse también con el muy vigoroso nivel de beneficios de los importadores. En cuanto a los precios de venta de la industria de la Unión, su subida no impidió la competencia directa entre los productos, por lo que hubo repercusiones en términos

de subcotización y ventas con pérdidas. El bajo margen de beneficios demuestra la presión de los precios, pues la industria de la Unión no puede aumentar el margen comercial.

(364) En vista de lo expuesto, deben rechazarse los argumentos relativos al análisis de los microindicadores.

2.5. Análisis de la subcotización

(365) Varias partes interesadas manifestaron su preocupación ante el análisis de la subcotización llevado a cabo por la Comisión. En este contexto, se afirmó que la Comisión había aumentado artificialmente la coincidencia entre números de control del producto (NCP) cambiando la clasificación de determinados calzados del grupo de productos E al A.

(366) Varias partes interesadas afirmaron que la Comisión no había comunicado las razones por las que ahora se había rebajado el nivel de ajuste por I+D establecido en la investigación original. Análogamente, afirmaron que la Comisión no había comunicado la medida en que se habían practicado ajustes por ventas a operadores comerciales no vinculados.

(367) La alegación de que se había obtenido una coincidencia artificial mediante reclasificación de NCP no es correcta. Como se indica en los considerandos 57 y siguientes, no hubo reclasificación, sino que, cuando resultó conveniente, se hicieron correcciones cuando las partes interesadas habían declarado el calzado en categorías equivocadas.

(368) Con respecto a la alegación de que no se había justificado el cambio del ajuste por I+D, hay que señalar que se estableció con el mismo método que en la investigación original, es decir, sobre la base de la información comprobada facilitada por las partes que cooperaban referida al PIR. El precio CIF de los exportadores se estableció sobre la base de datos facilitados por las propias empresas, y se corrigió cuando fue necesario hacerlo.

(369) En vista de lo expuesto, deben rechazarse las alegaciones de que el análisis de la subcotización fue deficiente.

2.6. Conclusión sobre la continuación del perjuicio

(370) Varias partes interesadas afirmaron que los indicadores del perjuicio global eran todos positivos y que la Comisión había basado la conclusión sobre la continuación del perjuicio exclusivamente en la rentabilidad. Además, considerando que la rentabilidad durante el PIR había sido la más elevada desde 2001, también debería haberse interpretado este indicador en el sentido de que la industria de la Unión ya no sufría perjuicio. En apoyo de su afirmación de que la industria de la Unión no sufría perjuicio, varias partes interesadas llegaron incluso a nombrar empresas concretas que estaban obteniendo buenos resultados.

- (371) Otra parte interesada alegó que la Comisión no había tenido en cuenta la repercusión del cambio de modelo empresarial a la hora de evaluar la producción y las ventas, así como el perjuicio en general. En esta línea, se dijo también que no se habían tenido en cuenta los efectos de la externalización; según esta parte interesada, el beneficio medio de la muestra habría sido muy superior si se hubieran tomado en consideración las actividades descentralizadas.
- (372) En este contexto, cabe subrayar que el análisis de los indicadores de perjuicio es global por naturaleza y que no es necesario que absolutamente todos los indicadores muestren que ha empeorado la situación para constatar un perjuicio. También debe tenerse en cuenta que durante el período analizado se estaban aplicando las medidas, por lo que lógicamente cabe esperar que se mitigue el perjuicio en cierta medida. No obstante, como ya se estableció en los considerandos 257 y siguientes, el consumo, la producción, las ventas y la utilización de capacidad mostraron que se había producido un deterioro a lo largo del período, que seguía habiendo niveles notables de subcotización y ventas con pérdidas y que los niveles de rentabilidad seguían muy bajos, muy por debajo del beneficio normal esperable en ausencia de dumping perjudicial. En conjunto, se podía apreciar que las medidas habían resuelto el perjuicio en parte, pero de ninguna manera lo habían hecho desaparecer.
- (373) En una industria con más de 18 000 empresas, es natural que haya divergencias de rendimiento entre ellas, pero ello no implica que no se haya producido un perjuicio para el conjunto de la industria. Hay que recordar que el análisis de los macroindicadores respecto del conjunto de la industria y de los microindicadores respecto de una muestra de productores representativa (en ambos casos, con arreglo al artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base) mostró que había continuado el perjuicio.
- (374) Por lo que se refiere a la repercusión del cambio de modelo empresarial, el beneficio medio calculado se refiere a los productores de la Unión muestreados. Todos los cambios (entre otros, de modelo empresarial y de fase comercial) se habían incluido en el análisis. En cuanto a los requisitos legales, las actividades de importación de un operador no pueden adscribirse a su calidad de productor.
- (375) En vista de lo expuesto, se mantienen inalteradas las conclusiones sobre el perjuicio expuestas en los considerandos 257 a 260.
3. COMENTARIOS RECIBIDOS SOBRE EL NEXO CAUSAL ENTRE EL PERJUICIO SUFRIDO POR LA INDUSTRIA COMUNITARIA Y LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING
- (376) Varias partes interesadas opinaron que la Comisión no había tomado en consideración todas las repercusiones derivadas de otras causas en la viabilidad económica de los productores de la Unión. En general, afirmaron que la Comisión había adoptado un enfoque aislacionista en cuanto a las repercusiones derivadas de otras causas. En este contexto, se sostuvo que la evaluación de cada aspecto por sí solo hacía que se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping todas las repercusiones registradas, excepto la evaluada en ese momento.
- (377) Varias partes interesadas opinaron que la Comisión había subestimado el impacto de las importaciones de terceros países. Según estas partes interesadas, el precio medio ponderado de las importaciones de terceros países era solo 0,39 EUR superior a los precios de la República Popular de China y Vietnam, por lo que tendría un impacto notable en la industria comunitaria. Se indicó asimismo que si la comparación se hubiera establecido sobre la base de precios en destino en lugar de precios CIF, los precios de las importaciones de la India e Indonesia, en particular, habrían sido inferiores a los de los países afectados.
- (378) Varias partes interesadas alegaron que la Comisión no había justificado la conclusión de que había competencia entre el producto afectado y el producto similar producido en la Unión. Se afirmó también que esta conclusión era contradictoria, pues en varias secciones del documento de información se decía que la industria de la Unión se concentraba en los segmentos medio y superior. Esta conclusión parecía difícil de compaginar con la conclusión de que la industria comunitaria competía con los productos de gama baja chinos y vietnamitas. En la opinión de una parte interesada, la Comisión no había dado una definición de lo que consideraba productos de gama alta, media y baja, y afirmaba que no se habían aportado pruebas de que la industria comunitaria estuviese desplazándose hacia el segmento superior del mercado.
- (379) Una parte interesada afirmó que la Comisión no había tenido en cuenta las repercusiones para la industria comunitaria del cambio de los hábitos de consumo y la crisis. En particular, opinaba que la Comisión había llegado a la conclusión equivocada de que los precios de importación bajarían a consecuencia de la crisis, cuando la evolución real de los seis meses siguientes al PIR había consistido en la reducción de los volúmenes y la subida de los precios.
- (380) Una parte interesada sostuvo que la Comisión no había facilitado suficientes pruebas de que los problemas que afectaban a la industria no se debieran a deficiencias estructurales. Según esta parte, debía rechazarse el argumento de que también habían sufrido perjuicio las empresas que habían cambiado de modelo empresarial, pues consideraba que un cambio de modelo empresarial no indicaba necesariamente que no hubiera problemas estructurales.

- (381) Aparte de las causas mencionadas, una parte interesada adujo que la Comisión, en su análisis global de las otras causas, no había evaluado los efectos de la remodelación empresarial en los beneficios de los productores de la Unión ni el efecto de la deslocalización en la industria comunitaria, ni tampoco la repercusión de la falta de trabajadores cualificados.
- (382) En este contexto, cabe recordar que, en el contexto de la reconsideración, se ha efectuado un análisis muy detenido y exhaustivo de otros factores. También se recuerda que, como se expone en el considerando 285, estos factores se analizaron en conjunto y uno por uno, por lo que no se sostiene la afirmación de que la Comisión adoptó un enfoque aislacionista.
- (383) En relación con la repercusión de las importaciones de terceros países, la investigación estableció que hay diferencias considerables de precio de importación entre los países afectados y terceros países, la mayoría de los cuales practican precios superiores a los de China y Vietnam. Se recuerda que, como se indica en el considerando 277, estas diferencias son aplicables también a la India y, en comparación con China, a Indonesia. Además, aun en el caso de que se prescindiera de la diferencia entre los precios de importación, las cuotas de mercado respectivas de la India e Indonesia son el 8 y el 5 %, frente al 29 % de la República Popular de China y Vietnam. En términos de volumen, el impacto de las importaciones no deshace el nexo causal.
- (384) El considerando 265 presenta un análisis exhaustivo de la competencia entre el calzado importado de los países afectados y el producido en la Unión. En este contexto, solo cabe añadir que los resultados relativos a las empresas muestreadas que habían cambiado el modelo empresarial mostraban con claridad que este sector de la industria estaba desplazándose hacia la producción de gama alta. También se constató una presencia notable de importaciones a precio de dumping en los segmentos medio y alto. Las pruebas referentes a tipos de producto producidos en la Unión y las relativas a las importaciones se facilitaron también en el expediente no confidencial. Como ya se estableció en la investigación anterior, el segmento medio/alto consiste en lo fundamental en productos de marca, con precio al por menor elevado. Los segmentos inferiores constan de productos sin marca de precios más bajos. Teniendo esto en cuenta, no puede sostenerse la afirmación de que el análisis de la competencia entre productos no tenía base factual.
- (385) Como se puede apreciar en los considerandos 278 y siguientes, se realizó un análisis exhaustivo del impacto del cambio de las tendencias de consumo. En cuanto a la repercusión de la crisis económica, se trabajó con esmero en la investigación para garantizar que no se achacasen consecuencias de la recesión a importaciones objeto de dumping. En este contexto, ha de destacarse ante todo que el PIR, en el que se centró el análisis del perjuicio, es anterior a la crisis. Por lo tanto, el efecto de la recesión no se reflejó en el análisis del PIR. Habida cuenta de que varias partes interesadas alegaron que la raíz de los problemas que afectaban a la industria comunitaria estaba en la crisis económica, y no en las importaciones objeto de dumping, se emprendió de todos modos un análisis adicional, para evaluar en particular lo ocurrido después del PIR. La subida de los precios de importación registrada en los seis meses siguientes al PIR no desmentirá la conclusión expuesta en el considerando 302 de que la recesión podía magnificar el efecto del dumping. La presión de los precios esperada se aplicaría a todos los niveles, especialmente en el nivel minorista. En vista de lo expuesto, debe rechazarse la alegación de que no se tuvieron en cuenta la caída del consumo ni la recesión económica.
- (386) En el documento de información se facilitó un extenso análisis de la situación de la industria comunitaria en relación con el cambio de modelo empresarial y con la eficiencia. En este contexto, hay que añadir que el efecto del cambio de modelo empresarial pudo apreciarse claramente en la mejoría de la tendencia de los indicadores de perjuicio referentes a este grupo de empresas. La mejor relación entre costes y beneficios demostró que este nuevo modelo empresarial se había concebido pensando en la eficiencia y que era viable. Por consiguiente, se rechazó la alegación de que el cambio de modelo empresarial no aportaba pruebas de la eficiencia de la industria comunitaria.
- (387) Finalmente, cabe recordar que, al contrario de lo que se ha afirmado, se analizó la repercusión del cambio de modelo empresarial en la rentabilidad, las ventas y la producción, y se tuvo en cuenta en la evaluación de la alegación de que la industria de la Unión tenía problemas estructurales. Análogamente a lo expuesto en el considerando 23, el modelo empresarial de externalización se incluyó en el análisis. No obstante, en el capítulo dedicado al interés de la Unión se hizo también una evaluación de la situación de los importadores y los minoristas y se analizaron cuidadosamente todos los datos aportados por un productor que cooperó, excluido de la definición de industria comunitaria. Por lo que se refiere a la afirmación infundada de que la falta de trabajadores cualificados era la causa de los problemas de la industria comunitaria, se trata de un argumento ya tratado en el considerando 244, por lo que no son necesarias más aclaraciones. En vista de lo expuesto, se rechaza la alegación de que la Comisión no tuvo en cuenta otros factores.

K. INTERÉS DE LA UNIÓN

1. INTRODUCCIÓN

- (388) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se estudió si el mantenimiento de las medidas antidumping vigentes iría contra el interés general de la Unión. La determinación del interés de la Unión se

basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, es decir, los de la industria de la Unión, otros productores de la Unión, los importadores, los minoristas/distribuidores y los consumidores.

- (389) Para evaluar el impacto de la continuación o de la expiración de las medidas, la Comisión pidió información a todas las partes interesadas pertinentes. Aunque no sea estrictamente necesario desde un punto de vista jurídico, dada la complejidad del caso se consideró oportuno recabar, dentro de lo posible, información adicional desde más puntos de vista de lo habitual en la práctica de la Unión. Esto movió a la autoridad de investigación a verificar la validez de los hallazgos. Por lo que respecta a la industria de la Unión, no solo se pidieron datos específicos a las empresas muestreadas en esta investigación de reconsideración por expiración, sino también a otros productores de la Unión. En total se recogieron comentarios de catorce productores de la Unión, así como datos facilitados por nueve asociaciones de la industria del calzado. Se enviaron cuestionarios de muestreo a 139 empresas que se sabía estaban o iban a estar incluidas en la solicitud como importadoras del producto afectado. Otras recibieron el cuestionario por petición propia. Veintiún importadores rellenaron este cuestionario de muestreo y expresaron su voluntad de ser incluidos en la muestra. También se enviaron cuestionarios específicos para este análisis a las asociaciones de importadores, así como a mayoristas, distribuidores, minoristas y sus asociaciones. En este contexto se recibieron ocho respuestas. Por último, también se formularon preguntas específicas a las asociaciones de consumidores. Tres de ellas respondieron.
- (390) El hecho de que la actual investigación sea una reconsideración y de que se analice, por tanto, una situación en la que ya han estado en vigor medidas antidumping, permite evaluar cualquier efecto negativo excesivo de estas para las partes afectadas. Sobre esta base se examinó si, a pesar de las conclusiones sobre la continuación del dumping y del perjuicio, existían razones convincentes para concluir que a la Unión no le interesa mantener las medidas en este caso concreto.

2. INTERÉS DE LA INDUSTRIA COMUNITARIA

- (391) Por lo que respecta a la industria de la Unión, según se indica en el capítulo G, puntos 2, 3 y 4, la investigación mostró que una parte significativa de los productores de la Unión pudo beneficiarse de la imposición de medidas. El declive económico que se constató en la investigación original y llevó a la imposición de medidas antidumping definitivas se ha detenido al quedar atajada la pérdida continuada de cuota de mercado, rentabilidad y empleo. Esta estabilización de la situación de la industria de la Unión se considera de hecho una mejora importante, pues muestra que, en un período relativamente corto, un amplio sector de los productores de la Unión podría invertir la drástica tendencia a la baja observada antes de la imposición de medidas. Efectivamente, el estudio reveló que sigue existiendo una importante industria de producción y fabricación de calzado con parte superior de cuero en la Unión, que produjo unos 360 millones de pares de zapatos en el PIR y da empleo a alrededor de 260 000 personas. Se recuerda que la gran mayoría de estos productores son pequeñas o medianas empresas, vitales para la prosperidad de algunas regiones. Una proporción significativa de esos productores desarrolló modelos empresariales que mejoraron su competitividad, desplazándose gradualmente hacia gamas superiores, concentrando su producción en artículos de más valor, creando marcas, racionalizando sus canales de distribución o creando redes de cooperación próximas o menos cercanas, según lo descrito en los considerandos 201 y siguientes. La parte de la industria comunitaria aún significativa, aunque cada vez menor, cuya situación siguió deteriorándose en todos los aspectos a pesar de la imposición de medidas, se benefició no obstante de estas, ya que sirvieron para impedir un deterioro más rápido y la posible quiebra, al concederles un tiempo precioso para adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado.
- (392) Por otra parte, la investigación mostró que, tras dos años de medidas, la industria de la Unión sigue estando en una situación general frágil y vulnerable a los efectos de las importaciones objeto de dumping, que hacen descender los precios de la industria comunitaria, como se ha determinado en los considerandos 259 y siguientes.
- (393) En resumen, la industria se benefició de las medidas y ha mostrado su capacidad para mejorar su situación y su viabilidad si las medidas atenúan los efectos del dumping perjudicial.
- (394) A este respecto, varias partes interesadas alegaron y reiteraron tras la comunicación de las conclusiones definitivas que las medidas no tenían el efecto deseado de devolver una cierta cuota de mercado o de producción a los productores de la Unión, sino que beneficiaban predominantemente a los productores de terceros países. Se observa que, tal como se muestra en el cuadro 10, la cuota de mercado de la industria de la Unión continuó estable mientras la cuota de mercado de las importaciones de otros países aumentó notablemente. Con todo, partiendo de datos objetivos, se ve que la industria de la Unión ha estabilizado su posición en el mercado desde la imposición de las medidas antidumping. En comparación con las ventas y cuotas de mercado en continuo descenso constatadas en la investigación original, la estabilización a un nivel aproximado del 40 % de la cuota de mercado debe considerarse un éxito importante para la industria de la Unión. Por otra parte, se subraya que las medidas antidumping no se imponen para crear empleo en la Unión o devolver definitivamente la producción a la Unión (o detener las importaciones), sino para restablecer condiciones de competencia justas entre los productos de la Unión y las importaciones objeto de dumping. Las medidas antidumping solamente se imponen con el

propósito de restablecer condiciones comerciales justas en el mercado de la Unión, para permitir que los productores de la Unión se recuperen, ya sea aumentando sus ventas o poniendo sus precios a niveles sostenibles. Además, como se señala en el cuadro 8, estas importaciones de terceros países tenían un precio de importación medio significativamente más elevado o fueron realizadas en volúmenes relativamente bajos, por lo que su efecto en los productores de la Unión es menos pronunciado. En conclusión, los productores de la Unión se beneficiaron de la imposición de las medidas porque detuvieron la pérdida continua de cuota de mercado, estabilizaron su volumen de ventas y consiguieron aumentar su rentabilidad y sus precios de venta. Por todo ello, se rechaza este argumento.

- (395) En caso de que se mantengan las medidas, puede esperarse que la industria de la Unión continúe beneficiándose de las mismas por lo menos al mantener su posición relativa de mercado y seguirla mejorando, una vez superados los efectos negativos del declive económico. Durante este período de declive económico, las medidas ayudarían probablemente a amortiguar el impacto de la cantidad significativa de importaciones objeto de dumping y a bajo precio evitando una nueva oleada de importaciones como la observada antes de la imposición de las medidas, en particular en 2005 después de que expirasen los contingentes. Considerando que ha aumentado la competencia entre distintas gamas de productos, debido a tendencias de moda que hacen que sean intercambiables, las medidas también ayudarían a proteger los productos fabricados en la Unión frente a importaciones objeto de dumping que se infiltren en sus gamas. Efectivamente, la investigación ha constatado que también algunos productores de los países afectados se han desplazado hacia los artículos de lujo y producen cada vez más calzado de gama media, e incluso alta. Con las medidas, la industria de la Unión podría mantener su posición relativa y proteger así un nivel de empleo significativo.
- (396) También es previsible que, al mejorar la situación económica y crecer el consumo, la gente esté dispuesta a gastar más en calzado y, en particular, en calzado de más valor, beneficiando más a los productores de la Unión. En esta situación, la continuación de las medidas permitiría que una parte cada vez mayor de los productores de la Unión siga desarrollando sus modelos empresariales, procesos de producción y canales distribución, mejorando así gradualmente su situación financiera, como se puso de manifiesto durante el período de investigación de reconsideración.
- (397) Si se extinguen las medidas, es de temer que la competencia, que ya es feroz, se intensifique considerablemente, sobre todo en la gama media/baja. También es posible que esta competencia cada vez mayor en los precios de las gamas baja y media tenga un efecto directo en los precios de los demás estilos. A su vez es muy probable que esto ponga en peligro al amplio grupo de productores de la Unión que consiguieron redefinir su modelo empresarial y mejorar su situación. Dado que la situación

financiera y la rentabilidad de estos productores no son lo bastante robustas para soportar durante un período largo la presión sobre los precios ejercida por grandes cantidades de importaciones en dumping, a precios considerablemente inferiores a los de la industria de la Unión, es muy probable que desaparezcan muchos más productores y que se produzcan graves pérdidas de empleo directo para los productores de la Unión y los proveedores de bienes y servicios a la industria comunitaria.

3. ANÁLISIS ADICIONAL SOBRE EL INTERÉS DE LOS FABRICANTES DE LA UNIÓN

- (398) Para obtener una visión más completa de los intereses de los fabricantes de la Unión y completar el análisis estándar del impacto para la industria de la Unión en conjunto, se recogió información adicional a través de las asociaciones nacionales de la industria del calzado y las empresas que se muestrearon en la investigación original. Además, también presentó su punto de vista un productor que cooperó, excluido de la industria de la Unión pero que tiene una producción significativa en la Unión.
- (399) La información adicional recogida de las asociaciones nacionales de calzado ofrece una imagen variable, según si el Estado miembro de que se trate sigue teniendo una producción de calzado considerable o si tenía intereses importantes en la importación. Mientras que cinco asociaciones nacionales con un importante volumen de fabricación de calzado apoyaron la continuación de las medidas y resaltaron sus beneficios para los productores de calzado de sus países, otras cuatro asociaciones, que representaban a países donde la producción de calzado se ha externalizado en gran parte o por completo a terceros países o con importante capacidad de producción pero también importaciones significativas, afirmaron que la continuación de las medidas sería negativa en general para los intereses de la Unión. Estas últimas asociaciones representaban a más empresas que importaban, distribuían o vendían al por menor en una medida significativa. Por tanto, sus opiniones también se reseñan, más abajo, en los considerandos relativos a los intereses de los importadores y minoristas no vinculados. Comparativamente, el volumen total de producción de estas cuatro asociaciones era notablemente inferior al de las cinco asociaciones que sostuvieron que las medidas beneficiaban a los fabricantes.
- (400) Además, también se preguntó a los productores de la Unión que habían sido muestreados en la investigación original, a fin de completar el panorama y analizar algunas de las alegaciones en el sentido de que la industria de la Unión había desaparecido y, por tanto, no se había beneficiado de la imposición de las medidas. Esta recogida de información adicional a partir de los productores de la Unión previamente muestreados también se justificaba por interés de la Unión, ya que el sector del calzado de la Unión pertenece a una industria tan fragmentada y heterogénea que la muestra de perjuicio es inevitablemente pequeña.

- (401) Este estudio de la situación de los productores de la Unión previamente muestreados indicó que todas las empresas que cooperaron muestreadas en la investigación original han mantenido una parte significativa de su producción en la Unión. En general, eran favorables a la continuación de las medidas antidumping y resaltaron sus efectos positivos para el empleo en la Unión. Al mismo tiempo, la mayoría de ellos han deslocalizado parcialmente su producción de calzado hacia países de fuera de la Unión, incluido uno de los países afectados, y han aplicado soluciones complementarias en su estrategia empresarial para aumentar la competitividad. Los que continúan produciendo solo en la propia empresa y en la Unión se especializan en la gama más elevada, con productos de alta calidad en períodos de producción relativamente cortos. Las respuestas de esos productores de la Unión previamente muestreados confirmaron que, como señala la parte sobre el perjuicio para los productores de la Unión muestreados, se han desarrollado diversos modelos empresariales y algunos productores de la Unión se adaptan a las circunstancias cambiantes del mercado con diversas actuaciones, incluida la externalización de parte de la producción a terceros países o dentro de la Unión, cambios de los canales de venta, inversión en calidad e imagen de marca, etc. Estas respuestas también confirman el panorama general trazado en relación con las ventajas de mantener las medidas y los inconvenientes de derogarlas para la industria de la Unión.
- (402) Finalmente, para acabar de describir los intereses de los fabricantes de la Unión, también se analizó la respuesta del productor excluido de la definición de industria de la Unión. Este presentó una respuesta conjunta sobre sus actividades europeas y respuestas separadas en relación con sus dos centros de producción europeos. Este productor se había opuesto a la solicitud de reconsideración, pues estaba en contra de la continuación de las medidas antidumping.
- (403) La empresa tiene dos centros de producción en la Unión: dos plantas de montaje que utilizan partes superiores fabricadas en Asia. Sin embargo, los volúmenes de producción de estas dos plantas han disminuido notablemente entre 2005 y el PIR. Si bien en 2005 el calzado importado representaba menos de la mitad de los volúmenes de calzado vendidos por esta empresa, este porcentaje aumentó perceptiblemente hasta el PIR, en el que la mayoría del calzado vendido por la empresa era compra directa de Asia. Las investigaciones de mercados más recientes señalan que la empresa sigue reduciendo sus actividades de producción en la Unión y sustituyendo las cantidades fabricadas por importaciones.
- (404) Aunque la empresa había disminuido considerablemente sus actividades de fabricación en la Unión, esto solo causó un ligero descenso del empleo global en la Unión. Se puso de manifiesto que, desde 2005, la empresa había aumentado su volumen de negocios global y había mejorado perceptiblemente su rentabilidad. Esto llevó a incrementar el empleo en la Unión en ámbitos distintos de la fabricación (administración, diseño y desarrollo, comercialización y ventas, etc.). Según los datos de que se dispone, si bien los derechos antidumping tuvieron un impacto negativo en los resultados financieros de la empresa, no eran tan significativos como la mejora de la rentabilidad global. La existencia de medidas antidumping no impidió que la empresa continuara externalizando la producción a terceros países, incluidos los países afectados. Por otra parte, la imposición de medidas tampoco movió a la empresa a aumentar sus actividades de producción en la Unión. Así pues, al parecer las decisiones estratégicas sobre las actividades de producción parecen haberse tomado atendiendo a consideraciones más amplias relativas a los costes.
- (405) En caso de que se mantengan las medidas, la empresa muy probablemente seguirá siendo afectada por los derechos antidumping, dado que se presupone que continuará importando de los países concernidos. Lo más probable es que este impacto negativo de los derechos siga siendo poco significativo, ya que la empresa puede diversificar sus fuentes de importación, como hizo en el pasado. En caso de que se deroguen las medidas, por otra parte, la empresa se beneficiaría debido a sus importaciones de los países afectados, y es previsible que pueda aumentar aún más su rentabilidad.
- (406) En conclusión, un análisis detallado de otros productores de la Unión confirma los hallazgos generales, es decir, que los productores desarrollaban modelos empresariales diferentes y que la mayoría de ellos parecían haberse beneficiado de la imposición de medidas antidumping pues, según declararon, su situación había mejorado ligeramente y su competitividad había aumentado, gracias, entre otras cosas, a la adaptación de sus estrategias de producción y canales de ventas. Así pues, la información disponible sugiere que la mayoría de estos productores seguirá beneficiándose del mantenimiento de las medidas, al menos en cuanto a su decisión de mantener las actividades de producción en la Unión. A su vez, estos productores también sufrirían si las medidas se extinguieran, porque las importaciones en dumping de los países afectados ejercerían una presión a la baja sobre los precios en todas las gamas de los productos que fabrican.
- (407) Los efectos negativos para algunos productores que han externalizado la producción a los países afectados muy probablemente seguirán sin ser enormes, tal como se ha visto en el pasado y teniendo en cuenta que las medidas no impidieron que esos productores continuaran externalizando a los países afectados. Por tanto, el impacto de los derechos antidumping en esos productores dependerá sobre todo de la propia decisión de las empresas en relación con los suministros. De este modo, el control de la repercusión de los derechos antidumping estaría en las propias manos de las empresas.

4. INTERÉS DE LOS IMPORTADORES NO VINCULADOS

4.1. Consideraciones generales

- (408) La investigación de reconsideración confirmó que pueden distinguirse dos categorías principales de importadores. Una categoría consiste ante todo en empresas que importan y revenden el calzado con sus propias marcas, tras externalizar su producción en terceros países. Estas empresas generalmente tienen actividades significativas en la Unión, por ejemplo en diseño, investigación y desarrollo, compra de suministros de materias primas y a veces, incluso, su propia cadena de distribución. Por consiguiente, esta categoría de importadores tiene importantes actividades de «valor añadido» en la Unión, donde suelen dar empleo a un número relativamente elevado de personas. La segunda categoría consiste en importadores que son meros operadores comerciales cuyo negocio se centra más en los volúmenes y menos en la marca; estos negocian predominantemente con calzado de marcas blancas. Estos importadores tienen, en general, costes estructurales más bajos y menos actividades de valor añadido en la Unión.
- (409) Se constató que dentro de estas dos categorías principales hay diferentes modelos empresariales. Por ejemplo, en la primera categoría pueden distinguirse marcas con origen europeo, pero también marcas no europeas, y tanto calzado clásico como sport. En la segunda categoría se hallan importadores que tienen sus propios almacenes al por menor, aunque también importadores que solo venden a mayoristas o distribuidores. Algunas empresas de esta segunda categoría solo comerciarán con calzado de marcas blancas, aunque otras también tendrán acuerdos específicos de suministros con marcas establecidas, acuerdos de licencia o empresas de riesgo compartido.
- (410) Teniendo en cuenta la diversidad de importadores, como antes se describió, y para trazar un panorama lo más completo posible, la situación de los importadores se ha estudiado desde diversos ángulos. En primer lugar, se han analizado los comentarios de los importadores y sus asociaciones. Además, se han consultado datos estadísticos y publicaciones pertinentes, que se han utilizado a este respecto. Por último, para algunos datos económicos cruciales, se utilizó la información verificada procedente de la muestra de importadores.
- (411) Según lo mencionado anteriormente, para establecer algunos datos económicos cruciales se decidió hacer un muestreo de importadores. Esta decisión se adoptó atendiendo a que la investigación original mostró que el número de importadores que cooperaron era alto, y muchos de ellos habían enviado una respuesta al cuestionario. Por lo tanto, se consideró apropiado, en esta reconsideración por expiración, recurrir al muestreo.
- (412) Como ya se mencionó en el considerando 37, de los veintiún importadores de la Unión que se presentaron y mostraron voluntad de cooperar en la investigación, se seleccionó una muestra de ocho. La muestra consistió en las cinco mayores empresas en términos de volumen

y valor de las importaciones y reventas en la Unión, más otros importadores más pequeños, para tener una selección más representativa de las partes que ofrecen cooperación con su diversidad de modelos empresariales, localización geográfica y gamas de productos. Las empresas muestreadas constituían el número máximo de empresas que podían investigarse razonablemente dentro del tiempo disponible. Según las cifras disponibles en esa fase de la investigación, los importadores muestreados representaban en torno al 18 % de las importaciones comunitarias del producto afectado durante el PIR. Una de las empresas muestreadas, a pesar de haber manifestado su voluntad de ser incluida en la muestra, finalmente no contestó al cuestionario; todos los esfuerzos para obtener la cooperación de este pequeño importador fueron infructuosos. Por lo tanto, esta empresa tuvo que ser excluida de la muestra. Los otros siete importadores muestreados cooperaron completamente con la investigación y enviaron respuestas al cuestionario dentro de los plazos.

- (413) Según lo mencionado anteriormente, los datos verificados de los importadores muestreados permitieron, en su conjunto, realizar un análisis detallado de determinados parámetros económicos clave que, teniendo en cuenta el gran número de operadores, solo podían razonablemente obtenerse por muestreo. Sin embargo, el análisis de la situación de los importadores no ha quedado limitado a la información proporcionada en el marco del ejercicio de muestreo. En el análisis de los intereses de la Unión también se tuvo en cuenta la prensa especializada y los estudios de mercado, así como información recabada de las partes interesadas. El uso de esa información aportó más seguridad de que todos los principales modelos empresariales activos en este sector quedaran suficientemente representados en el análisis.
- (414) Sobre la base de la información verificada de los importadores muestreados y otros datos del expediente, se calcula que la importación y la reventa a distribuidores y minoristas del producto afectado daban empleo, en la Unión y durante el PIR, a alrededor de 23 000 personas.

4.2. Volúmenes de importación

- (415) Como ya se indicó en el cuadro 4, los datos de Eurostat muestran que, desde 2005, las importaciones del producto afectado disminuyeron significativamente en unos 90 millones de pares. Durante el mismo período, las importaciones de calzado de cuero de otros países aumentaron en torno a 43 millones de pares, hasta alcanzar los 201 millones de pares. El resultado es que, mientras que en 2005 el volumen de las importaciones procedentes de la República Popular de China y Vietnam era mucho más elevado (+80 %) que el volumen de importación de los demás países, durante el PIR el nivel de las importaciones de otros países había rebasado el nivel de importaciones procedentes de la República Popular de China y Vietnam en un 4 %. Los datos de Eurostat muestran asimismo que desde 2005 las importaciones globales del producto afectado disminuyeron un 11 %.

- (416) Un importador importante que cooperó con la investigación pero no participó en el muestreo notificó una evolución similar de las importaciones. Esta empresa afirmó que sus compras del producto afectado disminuyeron un 25 % desde 2005, mientras que las importaciones de calzado de cuero de otros países aumentaron de forma significativa.
- (417) Por lo que se refiere a los importadores muestreados, las importaciones de calzado de cuero durante el período comprendido entre 2005 y el PIR han evolucionado como sigue en términos de volúmenes:

Cuadro 19

Volúmenes de importación de los importadores muestreados (en pares)

	2005	2006	2007	PIR
China y Vietnam	29 761 231	30 806 163	26 616 891	29 577 492
<i>indexado</i>	100	104	89	99
Otros países	13 181 962	16 077 607	22 680 174	28 096 596
<i>indexado</i>	100	122	172	213

- (418) En coherencia con los datos estadísticos generales, los importadores muestreados aumentaron notablemente sus compras de zapatos de cuero de otros países. Los volúmenes de importación desde la República Popular de China y Vietnam han permanecido relativamente estables desde 2005, con cierto descenso en 2007, aunque recuperándose en el PIR casi al mismo nivel que en 2005. Siguiendo esta lógica y por lo que se refiere a los importadores muestreados, el volumen general de calzado de cuero negociado ha aumentado casi un tercio desde 2005, con una tendencia estable para el calzado procedente de los países afectados, a pesar de las medidas antidumping impuestas, y una tendencia creciente para las importaciones desde otros países. De entre los terceros países que se han beneficiado de estos volúmenes cada vez mayores de importación, Indonesia y la India son los más aventajados.
- (419) Teniendo en cuenta la muestra, la tendencia de compra desde los países afectados es estable, lo cual no se corresponde con la tendencia observada por Eurostat (claro descenso). Examinando con más detenimiento la muestra, esta tendencia estable de las importaciones de los países se debe en realidad a que uno de los importadores muestreados más importantes —en contra de Eurostat y también de los otros importadores muestreados— no solo aumentó fuertemente sus compras de terceros países sino también, para cubrir la demanda, incrementó mucho sus importaciones desde los países afectados, compensando así la tendencia general al descenso de tales importaciones en la muestra. Tomando esto en consideración, se concluye que la evolución de las importaciones del producto afectado en la muestra coincide con el análisis cuantitativo de la base de datos de Eurostat, es decir, una disminución general de las importaciones de los países afectados.

4.3. Precios de compra

- (420) Como muestran los cuadros 5 y 8, los datos de Eurostat sugieren que tanto los precios medios de importación del calzado de cuero de los países afectados como los de terceros países han aumentado desde 2005, y los precios de importación CIF del calzado de cuero procedente de terceros países subieron incluso ligeramente más que los precios de importación del calzado de cuero de los países afectados. Sin embargo, dado que la gama del calzado importado tiene un impacto significativo en los precios y puede haber cambiado considerablemente para todos los países exportadores, los precios medios que pueden calcularse a partir de los volúmenes y valores notificados por Eurostat no son necesariamente los más exactos para establecer las tendencias de precios. A este respecto, la evolución de los precios de los importadores que constituyen la muestra puede considerarse más significativa, ya que la gama de productos de los importadores ha cambiado probablemente menos, pues todas esas empresas están especializadas en determinados tipos y estilos de calzado durante períodos largos.

- (421) Según lo descrito en los considerandos 412 y 408 y siguientes, los importadores muestreados representaban a diferentes modelos empresariales, lo cual implicaba, entre otras cosas, diferencias significativas en los precios medios por importador. Por otra parte, algunos de los importadores negociaron muchos millones de pares al año, mientras que otros «solamente» unos cientos de miles de pares anuales. En tercer lugar, para ciertos importadores los volúmenes negociados —y, por lo tanto, su importancia para la muestra— fluctuaron mucho durante el período considerado. Por ello, se consideró que la media ponderada debía complementarse con un análisis de la media aritmética para obtener una visión completa de las tendencias pertinentes.
- (422) Los precios medios de importación de los importadores muestreados durante el período comprendido entre 2005 y el PIR fueron los siguientes:

Cuadro 20

Precios medios de importación de los importadores muestreados (en EUR)

	2005	2006	2007	PIR
<i>República Popular China y Vietnam</i>				
CIF: media ponderada	11,10	11,81	10,24	10,07
<i>indexado</i>	100	106	92	91
CIF: media aritmética	10,17	11,42	10,54	10,42
<i>indexado</i>	100	112	104	102
Puesto en destino (*): media ponderada	11,72	13,43	12,12	11,88
<i>indexado</i>	100	115	103	101
Puesto en destino (*): media aritmética	10,74	12,98	12,48	12,30
<i>indexado</i>	100	121	116	115
<i>Otros países</i>				
CIF: media ponderada	13,11	12,71	10,85	10,46
<i>indexado</i>	100	97	83	80
CIF: media aritmética	12,21	12,56	12,59	11,53
<i>indexado</i>	100	103	103	94

(*) Precio puesto en destino simulado = CIF + arancel + derecho antidumping (desde el 7 de abril de 2006) + gastos de manipulación en aduana

- (423) Un análisis de los precios de importación CIF de la República Popular de China y Vietnam a partir de 2005, es decir, el último año sin medidas antidumping, hasta el PIR muestra un aumento del 2 % (media aritmética) o una disminución del 9 % (media ponderada). En conjunto, los datos analizados indican precios de importación estables o en ligero descenso antes de la aplicación de aranceles y derechos antidumping. En ambas hipótesis, los precios de importación antes de aplicar derechos aumentaron fuertemente en 2006 y disminuyeron más tarde.
- (424) Al mismo tiempo, los precios medios de importación CIF de los zapatos de cuero de otros países cayeron en ambas evaluaciones (entre -20 y -6 %). Por consiguiente, la diferencia entre el precio de

importación antes de aplicarse derechos de los zapatos de cuero procedentes de los países afectados y de otros países ha disminuido, a grandes rasgos, de 2,00 EUR por par a 1,00 EUR por par (en porcentajes: de alrededor del 20 % a alrededor del 10 % en media aritmética) o de 2,00 EUR a 0,50 EUR (en porcentajes: de alrededor del 20 % a alrededor del 5 % en media ponderada). Los derechos antidumping se añaden solamente en los casos de la República Popular de China y Vietnam. Por tanto, puede considerarse que los precios puestos en destino medios (es decir, los precios de importación, incluidos costes de importación, aranceles y, si procede, derechos antidumping) del calzado de cuero de la República Popular de China y Vietnam, por un lado, y de otros países, por otro, están ahora a niveles más comparables. Esto significa que los precios del calzado de cuero producido en otros países resultan más atractivos en comparación con los precios del calzado producido en los países afectados.

4.4. Precios de reventa

- (425) En lo tocante a los precios de reventa de los importadores, se obtuvo información detallada mediante un muestreo de importadores. Los precios de reventa del producto afectado por los importadores muestreados evolucionaron como sigue:

Cuadro 21

Precios medios de reventa de los importadores muestreados (en EUR)

	2005	2006	2007	PIR
Media ponderada	34,62	36,97	33,68	32,28
<i>indexado</i>	100	107	97	93
Media aritmética	27,09	29,72	28,46	29,24
<i>indexado</i>	100	110	105	108

- (426) Estos datos apuntan a precios de reventa estables o en ligero descenso durante el período comprendido entre 2005 y el PIR. En 2006, los precios de reventa aumentaron entre un 7 y un 10 %, lo cual es un aumento similar al de los precios CIF de compra en 2006 (véase el considerando 422). Desde 2006 hasta el PIR, los precios de reventa disminuyeron.
- (427) La investigación no aportó ningún dato ni prueba que indicase que los precios de reventa de otros importadores hayan evolucionado en una dirección distinta de la señalada.

4.5. Rentabilidad

- (428) Por lo que se refiere a los importadores muestreados, la rentabilidad se determinó sobre la base de la combinación del perfil de precios de importación y reventa antes descrito y el desarrollo de los demás factores de coste de los importadores. Tras la comunicación de las conclusiones, algunos de los importadores incluidos en la muestra cuestionaron los datos de rentabilidad utilizados en sus casos respectivos y solicitaron que se aceptasen datos revisados. Se admitieron algunas de estas alegaciones y se corrigieron algunos errores materiales. El cuadro de rentabilidad revisado es el siguiente:

Cuadro 22

Beneficio medio obtenido del producto afectado por los importadores muestreados (beneficio neto antes de impuestos/volumen de negocios)

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

Nota: excluidos los beneficios sobre ventas de importadores a consumidores (ventas al por menor).

(429) Estas cifras se han obtenido a partir de las cifras de beneficios del producto afectado, según datos comunicados por los importadores muestreados. En algunos casos, las cifras comunicadas tuvieron que ser revisadas a raíz de comprobaciones sobre el terreno. Como se ha indicado anteriormente, tras la comunicación definitiva, cuatro importadores muestreados cuestionaron sus respectivos análisis de rentabilidad y reiteraron su solicitud de que se admitiesen los datos revisados presentados tras la inspección *in situ*. Por lo que se refiere a un importador muestreado, hay que señalar que su alegación en cuanto a los gastos de venta, generales y administrativos fue aceptada en parte mediante la corrección de un error material, lo que dio lugar a una pequeña reducción de la rentabilidad de la muestra en relación con lo comunicado a las partes interesadas. Sin embargo, hubo que rechazar su solicitud de que se admitiesen los gastos de venta, generales y administrativos comunicados en un principio y de que, además, se tomase en consideración un importe notable que presuntamente debía ser pagado por derechos de propiedad intelectual a su empresa vinculada fuera de la Unión. Por lo que se refiere a los gastos de venta, generales y administrativos comunicados en un principio, en la inspección *in situ* se halló que se habían sobreestimado, pues la empresa no pudo probar los importes declarados. Por consiguiente, se hizo una corrección basada en los documentos recibidos durante la inspección *in situ*. En cuanto a los supuestos costes por derechos de propiedad intelectual, el importe no fue declarado hasta después de la inspección *in situ*, sin que se fundase suficientemente dicha declaración. Por lo que se refiere al segundo importador muestreado, reiteró también su solicitud de que se admitiesen los datos de rentabilidad revisados sobre la base de los beneficios notificados en un formulario supuestamente presentado a las autoridades de los EE.UU. A este respecto, cabe señalar que la empresa presentó un cuadro de rentabilidad relativo al producto afectado que fue confirmado en la inspección *in situ* por haberse contrastado satisfactoriamente con las cuentas auditadas y otros datos disponibles.

El documento remitido tras la inspección mencionaba solamente un nivel global de beneficios para «Europa» e incluía todos los productos y probablemente también las operaciones efectuadas fuera de los veintisiete Estados miembros de la Unión, pero dentro de Europa (en Suiza y los Balcanes). Este formulario no pudo relacionarse con los datos comprobados *in situ*, por lo que se rechazó la solicitud. En su contribución tras la comunicación, la empresa aportó más detalles a este respecto, pero a causa de lo tardío de dicha contribución y de la falta de pruebas fundadas, tampoco pudieron tomarse en consideración. La segunda alegación de esta empresa hacía referencia a determinadas partidas de gasto que debían haber sido tenidas en cuenta; no fue posible relacionar dos de ellas con la información comprobada en la inspección *in situ*. Sin embargo, sí se aceptó tener en cuenta una tercera partida de gasto, comprobada de manera plenamente satisfactoria en la inspección y había quedado omitida del cuadro. No obstante, la repercusión en la rentabilidad global fue limitada. El tercer importador presentó en un principio solamente datos sobre los beneficios correspondientes a una pequeña parte de sus operaciones en la Unión. Los datos presentados no pueden considerarse representativos de las operaciones de la em-

presa en la Unión en general, habida cuenta de las notables diferencias existentes entre las regiones en materia de costes e ingresos. Por lo tanto, en la inspección *in situ* se completaron los datos de rentabilidad con las restantes cifras de las operaciones en la Unión sobre la base de toda la información comprobable disponible. La empresa impugnó los resultados de estos cálculos y presentó al final de la inspección un cuadro de rendimiento revisado que solo difería del cálculo de la Comisión en una partida, la de los costes de compra. Pero como no fue posible vincular los costes de compra propuestos con la información disponible, mientras que sí fue posible hacerlo con los costes de compra establecidos por la Comisión, no se aceptó el cuadro revisado. Por lo tanto, se rechazó la alegación y se utilizaron los datos de rendimiento establecidos en la inspección *in situ*. El cuarto importador, que durante la inspección *in situ* había presentado, comprobado y aceptado sin más ajustes sus datos de rendimiento, los impugnó a raíz de la comunicación, alegando que toda la metodología aplicada era inexacta. Pero como la empresa no propuso una metodología alternativa para determinar el rendimiento del producto examinado, hubo que rechazar su alegación por infundada.

(430) Recuérdese que en la investigación original las respuestas al cuestionario de los importadores que cooperaron indicaron un beneficio neto cuya media ponderada fue del 12 % durante el período comprendido entre el 1 de abril de 2004 y el 31 de marzo de 2005. En la presente investigación de reconsideración, los datos verificados de los importadores muestreados mostraron, sin embargo, que la media ponderada de los beneficios de esos importadores muestreados en 2005 era superior al 20 %. En 2006 se produjo un notable descenso de la rentabilidad, de más del 18 % en términos de media ponderada y próximo al 12 % en media aritmética. Se puso de manifiesto que la mayoría de los contratos de venta habían sido formalizados ya antes de la imposición de las medidas provisionales en marzo de 2006 y, en muchos casos, los precios de venta acordados no tenían en cuenta la posible aplicación de derechos antidumping. Por lo tanto, los beneficios de los importadores muestreados en relación con el producto afectado disminuyeron en 2006. En 2007 y el PIR, los beneficios volvieron a aumentar, aunque siguieron estando entre un 8 y un 16 % por debajo de los obtenidos en 2005.

(431) Dado que después de marzo de 2006 la mayoría de los importadores muestreados adaptaron sus canales de compra de suministros y su política de fijación de precios a las nuevas circunstancias, es decir, la aplicación de derechos antidumping, se ha realizado un análisis más detallado de los factores que afectaron a la rentabilidad a partir de 2007. Se ha constatado lo siguiente: En primer lugar, si bien el descenso de los beneficios en 2006 podría en buena medida atribuirse a los derechos antidumping, en 2007 y el PIR, otros factores específicos relacionados con las empresas también tuvieron un impacto negativo importante para los beneficios de los importadores muestreados. En 2007 y el PIR, algunos importadores muestreados tuvieron aumentos significativos de sus gastos de ventas, generales y administrativos, lo cual dio lugar a un deterioro considerable de los márgenes brutos. Esto influyó en los beneficios calculados para

la muestra en conjunto. No se pudo hallar ninguna razón común (como por ejemplo costes más elevados de comercialización para acontecimientos deportivos) para este aumento de los gastos de ventas, generales y administrativos de estos importadores muestreados.

- (432) Al mismo tiempo, se observa que la evolución del tipo de cambio del euro frente al dólar ha ayudado a los importadores a mantener bajos sus costes de compra, incluido el coste del producto afectado. Desde finales de 2005 hasta el final del PIR, el euro ganó casi un 30 % con respecto al dólar americano y, como los contratos de los importadores con sus proveedores generalmente se hacen en dólares americanos y los importadores solo han comunicado una cobertura limitada, estas «ganancias» compensaron el efecto de los derechos antidumping y de otros aumentos de costes. Según los datos facilitados por uno de los importadores muestreados, los niveles de beneficio durante el PIR podrían haber sido hasta un 6 % más bajos si los tipos de cambio se hubieran mantenido estables.
- (433) Por otra parte, se hizo un análisis alternativo de la rentabilidad, distinguiendo el beneficio logrado con calzado de marcas blancas del obtenido con calzado de marca. Para ello, los datos verificados obtenidos de los importadores muestreados se completaron con la información obtenida por otro importador importante de calzado de marcas blancas, que no participó en el ejercicio de muestreo, aunque cooperó en la investigación presentando su punto de vista. Esta información sugiere que los niveles de beneficio de los importadores de calzado de marcas blancas fueron en general notablemente más bajos que los de la mayoría de los importadores de calzado de marca, si bien eran elevados y se movían entre el 11 y en 17 % durante el PIR. Esto confirma los hallazgos de la investigación original, según la cual esta categoría de importadores declaró obtener un nivel de beneficios del 17 % por término medio. Por otra parte, este análisis detallado también mostró que para los importadores de calzado de marca la rentabilidad ha mejorado desde la investigación original. En esa investigación, estos importadores notificaron por término medio una rentabilidad de alrededor del 10 %, mientras que los beneficios de los importadores de calzado de marca muestreados ascendió durante el PIR a más del 20 %. Puede así concluirse que, en general, la situación económica del grupo de importadores de calzado de marcas blancas se ha mantenido prácticamente sin cambios desde la investigación original, mientras que la de los importadores de calzado de marca parecía incluso haber mejorado.
- (434) En cualquier caso, los niveles de beneficios obtenidos por los importadores muestreados fueron relativamente altos, y no mostraron tendencia a la baja después de 2006. También se observa que el nivel global de beneficios de los importadores muestreados, siempre superior al 10 %, indica unas actividades empresariales bastante estables y sostenibles.
- (435) La investigación no puso de manifiesto datos ni pruebas que indiquen que el nivel de beneficios de otros importadores habría evolucionado de una manera diferente de las tendencias de beneficios antes descritas.

4.6. Impacto del declive económico tras el PIR

- (436) Teniendo en cuenta la crisis financiera y económica global que empezó justo después del PIR, se consideró apropiado analizar la situación de los importadores tras el PIR. En varias de las contribuciones recibidas se hizo referencia al impacto negativo directo que este declive económico tendría en el sector, agravando el impacto negativo de los derechos antidumping. Sobre la base de la información y de los comentarios adicionales proporcionados por las partes, así como de la información del dominio público procedente de Eurostat, investigaciones de mercados, etc., puede observarse lo siguiente:
- (437) Los datos estadísticos disponibles indican que las importaciones procedentes de los países afectados siguen decreciendo, aunque el descenso sea moderado comparado al del período entre el 2005 y el PIR (-15 % después del PIR). Al mismo tiempo, las importaciones procedentes de otros países continúan aumentando. En otras palabras, el proceso de desplazamiento de la producción desde los países afectados hacia otros países está aún en curso. Los datos de Eurostat también señalan fuertes aumentos de los precios de importación, especialmente para el calzado de los países afectados (+21,5 % con respecto al PIR).
- (438) Los importadores muestreados señalan una evolución similar tras el PIR; ellos siguieron aumentando sus compras de suministros de otros países y disminuyendo las procedentes de los países afectados. En conjunto, sus volúmenes importados del producto seguían siendo bastante estables. Los importadores explicaron que debido al plazo de entrega de unos seis meses, las compras posteriores al PIR se derivaban de encargos realizados antes del comienzo del declive económico. Los precios de compra medios en euros del producto afectado por parte de los importadores muestreados aumentaron con respecto al PIR en un 15 % aproximadamente. Según los importadores, las razones de este incremento de los precios son, en primer lugar, la revalorización del dólar a finales de 2008 y principios de 2009, que hizo subir los costes de compra de suministros en euros para los productos procedentes de los países afectados y, en segundo, el coste cada vez mayor de producción en los países afectados, especialmente debido al incremento de los costes de mano de obra.
- (439) Dado que los precios de reventa permanecieron estables o solo subieron ligeramente, la rentabilidad de los importadores muestreados con el comercio del producto afectado podría haberse visto aún más afectada. Por otra parte, los importadores han señalado que, debido a los encargos por adelantado y a la subsiguiente contracción de la demanda, sus existencias han crecido considerablemente. Sin embargo, un cálculo de los niveles de beneficios de los importadores tras el PIR, realizado con los datos de precios proporcionados, mostró que el descenso de los beneficios habría sido muy probablemente moderado (alrededor de un 2 %), de lo que se deducen niveles de beneficios que siguen siendo saneados en conjunto.

(440) No obstante, varios importadores mencionaron que desde el otoño 2008 la demanda de los consumidores se ha debilitado perceptiblemente, y que esto todavía no se refleja en los volúmenes de importación, ya que los encargos se habían cursado entre seis y nueve meses antes, es decir, antes del declive económico. Por tanto, los importadores esperaban descensos más significativos de los volúmenes de importación en la próxima temporada. Además, varios importadores señalaron que algunas de las principales cadenas de distribución se han declarado insolventes o tienen dificultades financieras, por lo que se han cancelado encargos, las existencias de los importadores están aumentando y se ven obligados a conceder descuentos especiales a sus clientes. Algunos importadores muestrados anunciaron importantes planes de reestructuración por la crisis; otros declararon que intentaban controlar mejor los costes por otros medios.

(441) En consecuencia, hasta julio de 2009 el impacto de la crisis aún fue limitado en términos de volúmenes de importación y ventas, ya que los encargos se realizaron antes de que la crisis afectara a los consumidores, y se hicieron sobre la base de expectativas de consumo más optimistas. En términos de rentabilidad, la mayor parte de los importadores parecen, hasta ahora, haber conseguido limitar igualmente el impacto de la crisis adoptando diversas medidas para controlar los costes.

4.7. Efecto probable si se mantienen las medidas

(442) En caso de que las medidas continúen, es altamente probable que afecten más a los importadores en el futuro, ya que los parámetros económicos han cambiado notablemente: con los incrementos de los precios de compra observados recientemente y la disminución global prevista del consumo, el efecto del derecho antidumping se hará más visible que en el pasado, incluso si la evolución de los tipos de cambio amortiguara el incremento de los precios de compra como sucedió durante el período considerado. Por otra parte, varios importadores indicaron que en los países afectados se habían producido otros aumentos importantes de los costes, por ejemplo, de mano de obra. En general, es probable que los beneficios derivados del producto afectado disminuyan en un futuro próximo, pero esto también puede deberse en gran medida a aumentos de los costes independientes de los derechos antidumping. Sin embargo, como los importadores en general han tenido márgenes saneados, esta disminución no parece que ponga a esas empresas en peligro.

(443) Como se ha puesto de manifiesto desde 2005, los importadores probablemente continúan o comienzan a adquirir incluso mayores cantidades de suministros procedentes de otros terceros países, dado que el derecho antidumping los afecta más. Al mismo tiempo, es probable que intenten repercutir una parte más elevada de cualquier aumento general de los costes a los minoristas y distribuidores. Sin embargo, ante la importancia relativa de esos minoristas y distribuidores para los importadores (según lo explicado con más detalle en el considerando 472), no es probable que los importadores repercutan completamente los aumentos finales de costes a sus

clientes. Esto también se ha observado en el período que va de julio de 2008 a marzo de 2009.

(444) El impacto para los importadores del mantenimiento de los derechos antidumping en un período de demanda en retroceso, precios de compra en aumento y una conciencia cada vez mayor de los costes por parte de los consumidores será, no obstante, diferente según la flexibilidad del importador. Recuérdese que algunos importadores ya han dado pruebas de una gran flexibilidad en sus estrategias de compra de suministros y en sus gamas de productos (más calzado deportivo de tecnología especial, más zapatos o accesorios de materiales textiles o plásticos). Esto facilita el que puedan atenuar el efecto de los derechos en el futuro. Efectivamente, otros importadores que mantienen sus canales tradicionales de compra de suministros en los países afectados y se están orientando hacia el calzado de cuero podrían registrar un descenso global de la rentabilidad o de las ventas.

4.8. Comentarios

(445) Según lo mencionado en los considerandos 60 y siguientes, varias partes interesadas reclamaron que se excluyeran de la definición del producto determinados tipos de calzado. Además, la mayoría de las partes afirmaron que, de no poderse revisar la definición del producto en la presente investigación, los tipos de calzado importados por ellos debían excluirse de las medidas con arreglo al artículo 21 del Reglamento de base. Estas últimas demandas se basaron sobre todo en la presunta falta de capacidad de producción y disposición a producir estos tipos de calzado en la Unión, que implicaría la ausencia de competencia con la industria de la Unión y de perjuicio para esta, así como en el entorno económico desfavorable, en el que las medidas tendrían un efecto cada vez más negativo para importadores, distribuidores, minoristas y consumidores de la Unión.

(446) A este respecto es importante subrayar que se constató una competencia significativa entre las importaciones de los países afectados y el tipo de calzado producido en la Unión, como se señala en los considerandos 267 y siguientes. Esto significa también que aún hay una producción significativa de calzado de cuero en la Unión. En términos más generales, también se observa que la definición del producto no puede modificarse, ampliarse o reducirse en el marco de una reconsideración por expiración, con independencia de la evolución final del modelo de producción en la Unión durante la existencia de la medida.

(447) A pesar de esto, la Comisión se puso en contacto con las asociaciones pertinentes del sector del calzado para hacerse una idea más clara de los tipos y cantidades de calzado que se producen en la Unión. De los datos recogidos se deduce que la mayoría del calzado al que se refiere la citada alegación se fabrica (todavía) en la Unión, y que el modelo de producción no ha cambiado demasiado durante el período de validez de las medidas vigentes. La información recopilada no permite determinar de forma concluyente si determinados tipos muy especializados de calzado, producidos en la Unión, cubren la demanda.

- (448) En la mayoría de los casos, son productos muy específicos vendidos en pequeñas cantidades a consumidores especializados, presentan alta calidad, tienen características técnicas complejas y pertenecen a la categoría de precios más alta; es decir, se trata de botas de montar, zapatillas para bolera o calzado de tallas especiales u hormas estrechas. Por lo tanto, estos tipos de producto quedarían en principio incluidos en el modelo general de especificación de los productores de la Unión. Al imponer o mantener medidas podría incitarse a los productores de la Unión a invertir de nuevo en la fabricación de este tipo de producto muy especializado, o a aumentar sus capacidades de producción existentes. Si no, no habría ningún incentivo para que los productores de la Unión invirtiesen en tales líneas de productos. Además, como las medidas no pretenden en principio detener las importaciones y no lo hicieron en este caso, es justificable que existan medidas antidumping también para los tipos de producto muy especializados, mientras no pueda trazarse ninguna línea clara de división entre los diversos tipos de producto. En cualquier caso, por lo que toca a los productos muy especializados, los datos limitados de que se dispone indican que su parte en el total de las importaciones es muy limitada; por tanto, no se considera que el impacto de las medidas en esos tipos de productos sea desproporcionado en relación con la gran mayoría de las importaciones.
- (449) Algunos importadores de calzado de deportes, así como su asociación, afirmaron que no tendrían una alternativa viable para la compra de suministros en la Unión.
- (450) A este respecto, se observa en primer lugar que la información recogida de las asociaciones nacionales del calzado sugiere todavía hay una producción significativa de zapatos deportivos en la Unión, aunque no puede excluirse que la demanda rebase la oferta en esta gama. Incluso suponiendo que la producción de calzado de deporte en la Unión sea insuficiente, la investigación mostró que existen fuentes alternativas de suministro, como Indonesia o la India, que ofrecen precios cada vez más competitivos, como antes se señaló.
- (451) Varios importadores muestreados, especialmente las marcas de calzado más importantes, han alegado que mantienen relaciones estratégicas a largo plazo con determinados grupos de fábricas en la República Popular de China y Vietnam sobre la base de normas de alta calidad, condiciones sociales, seguridad y protección del medio ambiente que se ha tardado años en cultivar. Por tanto, cambiar sus suministradores desplazando la producción les supondría elevados costes y largos retrasos (doce a dieciocho meses).
- (452) A este respecto es importante subrayar que las medidas antidumping afectadas no son prohibitivas; es decir, el hecho de que se hayan impuesto —para corregir una distorsión comercial— no ha dado lugar a un cese de las importaciones de los países afectados, ni a la consiguiente obligación, para los importadores, de abastecerse en otros países. A pesar de lo expuesto, la investigación mostró que existe un grado significativo de flexibilidad: los importadores suelen comprar a grupos de proveedores con bases de producción en varios países asiáticos. Los detalles facilitados mediante el ejercicio de muestreo sobre la compra de suministros relativos al producto desde 2005, según lo resumido antes en términos generales en el considerando 417, demuestran que la mayoría de los importadores muestreados, en el plazo de uno o dos años, han cambiado el origen de una parte significativa de sus compras de calzado de cuero. Un importante importador no muestreado informó también de importaciones cada vez mayores desde otros países asiáticos, a expensas de las procedentes de los países afectados. Por lo tanto, la información del expediente demuestra que, aunque podrían generarse costes adicionales, desplazar la producción de un país a otro no se considera demasiado engorroso y parece ser bastante común. Por lo tanto, se rechaza este argumento.
- (453) Las asociaciones de importadores y algunos importadores alegaron también que los importadores ya no estaban en condiciones de absorber el impacto de los derechos. Se alegó que, durante el período comprendido entre 2006 y el PIR, el impacto negativo de las medidas para los consumidores había quedado (parcialmente) compensado por el efecto de la evolución de los tipos de cambio desde 2006, aunque, según estos argumentos, la inversión de esta evolución a partir del final del PIR habría causado un aumento inevitable de sus precios de reventa, con el resultado de unos precios más altos de venta al consumidor final en caso de mantenerse los derechos.
- (454) Se reconoce que la revalorización del euro frente al dólar americano desde la imposición de las medidas antidumping ha sido significativa, como se explicó también en el considerando 432. Efectivamente, la evolución de los tipos de cambio ha sido ventajosa para los importadores del producto afectado desde finales de 2005 hasta terminado el PIR, pues los contratos con sus proveedores se formulan generalmente en dólares americanos, y el euro ganó casi un 30 % con respecto al dólar en ese período.
- (455) En cuanto a la presunta incapacidad para absorber los derechos teniendo en cuenta la evolución diferente de los tipos de cambio desde mediados de 2008, que condujo a precios de importación en euros más elevados, ha de tenerse en cuenta que el nivel de beneficios que los importadores obtienen con el comercio del producto afectado, según lo analizado mediante la muestra (véase el cuadro 22), aún era bueno en el PIR. Esto indica que los importadores estarían en condiciones de seguir operando de manera sostenible incluso si, durante un cierto período, la evolución de los tipos de cambio les fuera desfavorable. Además, siempre en relación con los tipos de cambio, no hay signos de que el euro esté en caída libre con respecto al dólar americano; por el contrario, si bien se devaluó frente al dólar desde julio hasta noviembre de 2008, volvió a fortalecerse desde entonces. Por

tanto, es una especulación anticipar una depreciación del euro a corto y medio plazo. En lo tocante a los precios al por menor del calzado de cuero, debe considerarse además que hay otras varias fuentes de suministros para este calzado, a las que los importadores recurren cada vez más. Así pues, en el expediente no hay datos que señalen la necesidad de que los importadores repercutan completamente los derechos a los mayoristas o minoristas, con los consiguientes aumentos notables de los precios al por menor. Por lo tanto, el argumento no es convincente.

(456) Algunos importadores, mayormente del grupo de productores de calzado de marca, afirmaron que las medidas perjudicarían el considerable «valor añadido de fabricación» que ellos aportan en la Unión con sus destacadas actividades en las áreas concretas de diseño, desarrollo, imagen de marca y adquisición de suministros. A este respecto, la investigación confirmó que efectivamente muchos importadores no se limitan solo a comerciar con calzado, sino que también participan, en la Unión, en actividades que aportan valor añadido, como las mencionadas. Tales actividades generan un considerable empleo de alto nivel.

(457) A este respecto, se observa que la información proporcionada por los importadores muestreados no señaló ninguna disminución del empleo de estas empresas asignado al producto afectado durante el período comprendido entre 2005 y el PIR. Por el contrario, las cifras de empleo agrupadas de los productores muestreados de calzado de marca indican más bien un ligero aumento de ese empleo. Esto se deriva de que, conforme a su propósito, las medidas antidumping no han bloqueado la entrada en el mercado de la Unión del calzado de cuero originario de la República Popular de China y de Vietnam, sino que más bien han ajustado su nivel de precios para restablecer condiciones de competencia justas. Es más, el nivel de los derechos es en este caso moderado, y los importadores pueden, además, optar por otro origen, como efectivamente han hecho en algunos casos. Teniendo en cuenta lo expuesto, se rechaza el argumento de que las medidas antidumping comprometerían los puestos de trabajo de alto nivel generados por estos importadores en la Unión.

4.9. Conclusión

(458) Sobre la base del anterior análisis se concluye definitivamente que, durante el período comprendido entre 2006 y el PIR, las medidas antidumping tuvieron un impacto en la situación económica de los importadores del producto afectado en la Unión, pero en vista de la posición de mercado de los importadores constatada en la investigación, que es fuerte en términos generales, este impacto no se considera desproporcionado. El limitado deterioro de la situación económica de los importadores parece haber continuado durante los nueve meses siguientes al PIR. Sin embargo, el sector se encuentra bien, en términos generales, y los beneficios obtenidos con el producto afectado siguen siendo elevados. Por tanto, se considera poco probable que el mantenimiento de las

medidas tenga un impacto perjudicial importante para los intereses de los importadores.

4.10. Interés de los distribuidores/minoristas

4.10.1. Consideraciones generales

(459) La información disponible indica que en el mercado minorista y de la distribución de la Unión alrededor del 60 % de todo el calzado se negocia en distribución «tradicional» especializada, formada por grandes minoristas que a menudo importan el calzado ellos mismos y por los llamados grupos de compra; además, aproximadamente un 40 % de todo el calzado es negociado por distribución «no especializada», que consiste en supermercados, tiendas de ropa o grandes almacenes. Se calcula que el sector de los minoristas y distribuidores da empleo en la Unión a unas 140 000 personas en las ventas al consumidor del producto afectado. Téngase en cuenta que, mientras que en los Estados miembros septentrionales de la Unión dominan los minoristas más grandes, en los Estados miembros del sur la venta al por menor suele estar en las manos de PYME.

(460) Si bien las grandes cadenas de venta al por menor no desearon participar en la muestra de importadores ni respondieron el cuestionario detallado destinado a los minoristas, un importador/minorista importante y un grupo de minoristas presentaron contribuciones por escrito y fueron oídos. Por consiguiente, el único minorista cuyas respuestas pudieron comprobarse fue Clark's, que cooperó como importador.

(461) Se recibieron respuestas al cuestionario para asociaciones de mayoristas, distribuidores y minoristas por parte de la Asociación Europea de Minoristas de la Moda (AEDT), la Coalición Europea del Calzado de Marca (EBFC), el Grupo Campero Europeo (EOG), EuroCommerce, que representa a los sectores minorista, mayorista y de comercio internacional en Europa, la Federación Europea de la Industria de Artículos Deportivos (FESI), la Asociación de Comercio Exterior (FTA), la Asociación Neerlandesa de Minoristas de la Moda, el Calzado y el Deporte (MITEX) y Svenskt Sportforum. Ninguna cadena de supermercados respondió al cuestionario, aunque Lidl proporcionó información sobre sus compras y reventas del producto afectado entre 2005 y 2008. Las asociaciones y los minoristas citados se oponían a las medidas y a su prolongación con el argumento básico de que las medidas disminuyeron su rentabilidad e hicieron que muchos minoristas tuvieran que buscar fuentes de suministro alternativas. También alegaron que la extensión de las medidas perjudicaría a la industria europea del calzado, que se ha adaptado con éxito a los retos y las oportunidades de los mercados modernos, los cuales externalizan la fabricación. Mantuvieron asimismo que las medidas no han evitado la deslocalización masiva de la producción, que no volverá a la Unión, pues los productores de la Unión son incapaces de atender la demanda de una amplia variedad de calzado de calidad a precios bajos.

4.10.2. Precios de compra

- (462) Para evaluar el argumento de la reducción de los márgenes de beneficio a causa de la imposición de las medidas antidumping se realizó, en un primer paso, un análisis de los precios de compra de los distribuidores/minoristas del producto afectado comparados con los precios de venta que obtuvieron durante el período comprendido entre 2005 y el PIR. Según lo descrito en el considerando 425, las respuestas de los importadores muestreados al cuestionario indican que los precios de reventa de los importadores, idénticos a los precios de compra de los distribuidores/minoristas, permanecieron estables o solo crecieron ligeramente del 2005 al PIR.

4.10.3. Precios de reventa

- (463) En una segunda fase, se examinó la evolución de los precios de reventa y, ante la falta de datos exactos presentados por los minoristas, se recogió información de las Oficinas de Estadística de los Estados miembros, con una representación conjunta del 66 % de la población comunitaria. Esta información sugiere que la evolución de los precios al por menor durante el período considerado estuvo, en general, caracterizada por un aumento muy moderado, como muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 23

Precios de venta al público medios en algunos Estados miembros (indexados)

	2005	2006	2007	PIR
Alemania				
Calzado	100	99,2	100,3	100,9
Países Bajos				
Calzado	100	100,7	101,4	103,1
Calzado infantil	100	99,3	101,5	100,9
Francia				
«chaussures de ville» (zapatos de calle)	100	99,9	101,1	101,5
Reino Unido				
Calzado	100	98,4	99,6	99,5
España				
Calzado de señora	100	101,9	102,6	103,7
Calzado de caballero	100	101,6	103,5	104,1
Calzado infantil	100	100,9	102,6	103,3
Italia				
Calzado	100	100,9	102,0	102,6

Fuente: institutos nacionales de estadística.

- (464) Si bien las categorías de calzado mencionadas no se adaptan exactamente a la definición del producto, en ellas domina el producto afectado, por lo que las tendencias observadas pueden considerarse una referencia válida para los precios de venta al por menor del producto afectado.

- (465) Dichas tendencias quedaron confirmadas además por diversas partes interesadas, que afirmaron que los precios al por menor habían permanecido relativamente estables durante mucho tiempo y, en cualquier caso, durante el período comprendido entre 2005 y el PIR. Estas explicaron la estabilidad de los precios al por menor del calzado durante un período tan largo por i) factores ventajosos para los costes, como el desplazamiento continuado de la producción a países con costes bajos, así como la evolución favorable de los tipos de cambio y ii) el principio de los «precios por puntos», aplicado por los minoristas, junto con la voluntad de pagar de los consumidores. El principio de los «precios por puntos» consiste en que los zapatos se venden generalmente a precios fijados a determinados niveles, y no entre ellos, por ejemplo, una categoría de zapatos se vende a 44,95 EUR, otra a 49,95 EUR, la siguiente a 54,95 EUR, etc.

4.10.4. Rentabilidad

- (466) Al no ser suficientemente detallada la información facilitada por los minoristas, no ha sido posible obtener datos directos sobre la rentabilidad de los minoristas. Sin embargo, comparando la evolución de los precios de compra de los minoristas, a los que se alude en el considerando 462, con la de sus precios de reventa, mencionados en los considerandos 463 y siguientes, no hay ningún indicio de márgenes de beneficio cada vez menores que puedan atribuirse al impacto en los costes de los derechos, ya que los precios de compra del producto afectado permanecieron estables o aumentaron ligeramente, mientras que los precios de reventa crecieron ligeramente.

- (467) En cuanto al nivel general de rentabilidad del sector minorista, hay signos de que sea más bajo que el nivel de beneficios logrado por los importadores. Además, según la prensa especializada, algunas regiones en especial resultan particularmente competitivas y difíciles desde el punto de vista de los minoristas (fuerte competencia, proceso de consolidación en el mercado, intensa dependencia del mercado financiero, que es reacio a invertir, y fracasos estratégicos). Al mismo tiempo, sin embargo, una de las mayores cadenas de venta al por menor de calzado que funcionan en la Unión anunció en la prensa unos beneficios récord en 2008, así como ambiciosos planes de expansión.

(468) Por lo que respecta a la rentabilidad general de los minoristas, ha de tenerse en cuenta asimismo que el efecto del derecho antidumping queda difuminado, en todo caso, por el volumen de negocios obtenido con sus otros productos, como el calzado deportivo de tecnología especial, el calzado de cuero de otros orígenes y otros tipos de zapatos o accesorios.

(469) En conclusión, el argumento de la rentabilidad decreciente no quedó justificado por los minoristas durante la investigación de reconsideración, y tampoco los resultados de la investigación apoyaron esa afirmación. La información disponible parece indicar que la imposición de medidas antidumping no afectó negativamente a los minoristas desde 2006 hasta el PIR, o bien solo en una medida limitada.

4.10.5. Impacto del declive económico tras el PIR

(470) La limitada información de que se dispone sobre el impacto del declive económico tras el PIR sobre el sector minorista del calzado apunta a un descenso de los márgenes y un debilitamiento de la demanda en los primeros nueve meses siguientes al PIR. No obstante, la información fue presentada solo por una empresa, que opera principalmente en una región concreta y que también actúa como importador, y no puede por tanto ser considerada representativa del sector minorista en general. Además, la prensa especializada ha informado de una mejora significativa de la situación del sector minorista del calzado en esa región (con aumento de los volúmenes de ventas y los ingresos) desde mediados de 2009. Por lo tanto, a falta de cooperación representativa del sector minorista, no puede llegarse a ninguna conclusión final sobre el impacto preciso del declive económico.

4.10.6. Efecto probable si se mantienen las medidas

(471) En el contexto del declive económico actual, es probable que el consumo de calzado de cuero disminuya y la presión sobre los precios ejercida por los consumidores, cada vez más atentos a los precios, aumente a corto y medio plazo. Por otra parte, los importadores probablemente intentarán repercutir, al menos en parte, la subida de sus precios a los minoristas. Así, la pinza en que se encuentran los minoristas, entre los importadores y los consumidores, podría llevar a una situación cada vez más difícil.

(472) Los minoristas/distribuidores que operan en mercados muy competitivos y se abastecen de zapatos de cuero de los países afectados podrían, en tal situación, terminar por verse en una situación de fragilidad, por sus costes relativamente altos y sus márgenes netos relativamente bajos. Una derogación de las medidas antidumping sobre el producto afectado ofrecería alivio a las empresas en esa situación. No obstante, para los minoristas/distribuidores que adquieren sus suministros en terceros países y en la Unión y que tienen una gama de productos más diversificada, el impacto de los posibles incrementos de los precios probablemente quede diluido en el volumen de negocios. Por otra parte, la investigación ha mostrado

que, a pesar de encontrarse en una posición particular en el mercado, la importancia de los grandes minoristas y grupos de compra de minoristas es suficientemente significativa para impedir que los importadores repercutan completamente los aumentos de costes.

(473) En conclusión, los minoristas que siguen abasteciéndose del producto afectado principalmente en el exterior sufrirán más de una prolongación de las medidas, mientras que los que tienen un modelo empresarial más mezclado y flexible, que desplazan su fuente de suministros a otras alternativas y diversifican su gama de productos, se verán probablemente menos afectados, aunque pudieran sufrir más que durante el PIR.

4.10.7. Comentarios

(474) Se afirmó que las medidas habían hecho que muchos minoristas buscaran fuentes alternativas de abastecimiento. La información del expediente muestra que algunos minoristas podrían efectivamente haber desplazado su compra de suministros, pero ninguno de los minoristas o sus asociaciones informó que hubiera escaseces de suministro ni dificultades para encontrar fuentes alternativas tras la imposición de medidas. Así, si bien es cierto que varios minoristas han buscado fuentes alternativas, la información sugiere que tuvieron éxito y lograron encontrar otros suministros en condiciones competitivas. Aunque se reconoce que este esfuerzo fue causa de retrasos para algunos minoristas, esto puede considerarse un efecto indirecto y no desproporcionado de la imposición de medidas, frente a las ventajas para los productores europeos perjudicados por las importaciones objeto de dumping.

(475) Varias partes interesadas afirmaron que los factores ventajosos para los costes que se dieron durante el período considerado, como antes se resumió en el considerando 465, habían desaparecido. En cambio, desde el final del PIR, la evolución de los tipos de cambio era negativa y los precios de coste en la República Popular de China y Vietnam iban de nuevo en aumento. Por consiguiente, si se mantienen las medidas, esto pondría al sector minorista en una situación difícil, al tener que subir los precios por puntos. Esto no solo daría lugar a precios de venta al público más elevados, sino también a un menor volumen de negocios y, teniendo en cuenta los elevados costes fijos, a una fuerte reducción de los beneficios.

(476) Como antes se señaló en el considerando 454, es altamente especulativo anticipar una depreciación del euro a corto y medio plazo. Por otra parte, si bien es probable que el aumento de los costes en la República Popular de China afecte a la posición de los importadores, el argumento no es válido para los minoristas, ya que la información que contiene el expediente sobre los precios de venta de los importadores a los minoristas, durante el período considerado y tras el PIR, demuestra que los incrementos de precios solo se repercutieron a los minoristas en una medida limitada. Esto apunta a una posición generalmente fuerte de los minoristas en el mercado.

(477) Por lo tanto, aunque se reconoce que el principio de «precios por puntos» se utiliza ampliamente en el sector minorista del calzado y permite que pequeños aumentos de los precios atraigan menos la atención del consumidor, no hay indicaciones en el expediente de que los minoristas se vean confrontados con un aumento global significativo de los precios de compra del producto afectado. Por consiguiente, el expediente no demuestra que, en general, hayan subido los precios por puntos del producto afectado. Además, incluso si tuvieron que hacerlo para ciertos modelos específicos, los efectos de esta medida pudieron quedar neutralizados cambiando las fuentes de suministros o las gamas del producto. Por todo lo que antecede, se rechaza este argumento.

4.11. Conclusión

(478) Para concluir, en base a la limitada información disponible, no hay indicaciones de que las medidas hayan tenido un efecto perjudicial significativo para la situación financiera de los distribuidores/minoristas durante el período comprendido entre 2006 y el PIR. Teniendo en cuenta los efectos probables del declive económico tras el PIR, y especialmente atendiendo a la pinza en que se encuentran los minoristas, entre los importadores y los consumidores, y los beneficios posiblemente moderados que obtienen, no puede excluirse sin embargo que se deteriore la situación financiera de los minoristas que venden predominantemente el producto afectado. Sin embargo, se observa que los minoristas son libres de abastecerse de sus productos en otras fuentes y de diversificar los productos ofrecidos de modo que puedan atenuar los efectos de los derechos antidumping en su volumen de negocios. En general, están en una posición de mercado mucho más favorable que los productores de la Unión, pues tienen la flexibilidad antes mencionada, mientras que los productores de la Unión quedan completamente expuestos a la presión sobre los precios ejercida por los productos objeto de dumping importados.

4.12. Interés de los consumidores

4.12.1. Consideraciones generales

(479) La Comisión se puso en contacto con treinta y nueve asociaciones de consumidores de la Unión para comunicarles el inicio de la reconsideración por expiración. Se invitó explícitamente a estas asociaciones a explicar su posición respecto a las medidas existentes y a facilitar cualquier otra información que pudiera ser pertinente para la investigación. Tres organizaciones de consumidores se presentaron como partes interesadas y presentaron comentarios por escrito.

(480) Dos asociaciones nacionales de consumidores indicaron su apoyo a las medidas antidumping. Una de ellas mencionó específicamente que, incluso con las medidas impuestas, los precios del calzado procedente de los países afectados siguen siendo muy bajos. La Organización Europea de Uniones de Consumidores (OEUC) se opuso a las medidas, sosteniendo entre otras razones que eran perjudiciales para los consumidores.

(481) A este respecto, en la investigación original se predijo que el impacto para los consumidores sería limitado si se parte de la base de que los tipos de derechos, relativamente moderados, se diluirían en las diversas capas de la cadena de distribución y no se transmitirían completamente a los consumidores. Sin embargo, se tomó como hipótesis de partida el «peor de los casos», es decir, se hicieron los cálculos como si los efectos se transmitieran completamente a los consumidores. En el caso original, la estimación era un aumento máximo de los precios al consumo de un 2 %, o de 1 EUR por par.

(482) Los resultados de la investigación de reconsideración demuestran efectivamente que los precios al consumo del calzado de cuero solo aumentaron ligeramente desde la aplicación de las medidas (véanse los considerandos 463 y siguientes). El aumento en los precios medios al por menor del calzado, según lo señalado por las Oficinas Nacionales de Estadística del grupo de Estados miembros representativos mencionado en esos considerandos y en el cuadro 23, está comprendido entre -0,5 y +4,1 %, es decir, menor que la inflación notificada en ese período.

(483) Sobre la base del análisis de los precios de importación, también se determinó que los precios del calzado de cuero de la República Popular de China y Vietnam seguían siendo relativamente bajos, incluso después de sumados los derechos antidumping (véase el considerando 422). Por lo tanto, la información del expediente no indica que las medidas hayan perjudicado a los consumidores de manera significativa.

4.12.2. Otros comentarios

(484) Varias partes interesadas sostuvieron que las medidas perjudicaron a los consumidores, y que han dado lugar a precios más altos. También afirmaron algunos importadores que el impacto de las medidas en los consumidores sería mucho más perceptible ahora ya que no podían seguir absorbiendo los derechos.

(485) Según lo mencionado en el considerando 482, estos derechos antidumping no parecen haber dado lugar a un aumento notable de los precios al por menor. Por lo que se refiere a la presunta incapacidad de los importadores para absorber los derechos, el análisis posterior al PIR ya da algunas indicaciones a ese respecto. Efectivamente, como se explica en el considerando 438, durante el período que va de julio de 2008 a marzo de 2009, los precios de compra de los importadores subieron fuertemente, mientras que sus precios de reventa permanecieron estables o aumentaron a lo sumo ligeramente. Esa información sugiere que los importadores no necesariamente precisarían de repercutir un aumento de costes al siguiente nivel en la cadena de distribución. En consecuencia, se rechaza el argumento.

(486) Una parte interesada alegó que las medidas tendrían o habrían tenido como consecuencia una reducción en las variedades de calzado de cuero disponibles para los consumidores y, en particular, una escasez de zapatos de gamas media y baja a precios asequibles. Este argumento ya se esgrimió durante la investigación original.

(487) Dicho argumento no se justificó. Por otra parte, teniendo en cuenta los precios al por menor, estables durante mucho tiempo, es poco probable que los consumidores perdieran interés por el producto debido a la evolución de los precios. También se observa que, aparte de una asociación que alegó, sin aportar pruebas, que las medidas reducirían la oferta a los consumidores, ningún minorista o asociación de minoristas se quejó de una menor oferta o de escasez de suministro. Aunque la investigación haya confirmado que la elección de los consumidores se ha alejado ligeramente del producto en cuestión, como indican la modesta disminución del consumo que afectó al calzado de cuero durante el período considerado y el incremento de la demanda de zapatos de material textil, esto puede no obstante atribuirse a cambios de modas, en lugar de a una menor preferencia por el calzado de cuero.

5. CONCLUSIÓN SOBRE EL INTERÉS DE LA UNIÓN

(488) De lo expuesto se desprende que una parte significativa de los productores de la industria de la Unión ha mejorado su situación desde la imposición de las medidas antidumping y ha probado su viabilidad al adaptar sus modelos empresariales a los retos de un mercado globalizado. En caso de que se mantengan las medidas, concederán más tiempo para continuar este proceso. En caso de que las medidas expiren, la presión sobre los precios de las importaciones de las gamas media y baja afectará probablemente también a los productos de gama alta, y acabará afectando a todo el calzado de cuero. En esta situación, es probable que más productores de la Unión entren en quiebra pues, al ser predominantemente pequeñas o medianas empresas, su situación financiera es más vulnerable.

(489) Por otra parte, el impacto de los derechos antidumping desde 2006 hasta el PIR en los importadores, minoristas/distribuidores y consumidores no fue desproporcionado. En caso de que las medidas continúen y puesto que la demanda de los consumidores seguirá debilitándose a causa de la crisis económica, el impacto de los derechos antidumping para todas las partes será, al parecer, mayor que en el pasado. No obstante, dada la buena salud general y la flexibilidad probada de los importadores y la posición generalmente fuerte en el mercado de los minoristas/distribuidores, que pueden diversificar considerablemente sus gamas del producto, es de suponer que estos operadores no sufrirán desproporcionadamente a corto y medio plazo. En cuanto a los consumidores, no se percibió ningún aumento de precios tras la imposición de los derechos antidumping y, teniendo también en cuenta los resultados del análisis realizado tras el PIR, no hay indicaciones de que los precios al consumo vayan a aumentar desproporcionadamente en el futuro.

(490) En conclusión, la investigación de reconsideración no sacó a la luz ninguna razón imperiosa para no mantener las medidas antidumping.

L. COMENTARIOS DE LAS PARTES INTERESADAS TRAS LA COMUNICACIÓN

(491) Tras la comunicación de las conclusiones se recibieron varios comentarios. Sin embargo, ninguno de los comentarios recibidos hizo necesario que se modificaran las conclusiones. Se exponen a continuación los principales argumentos planteados.

1. INTERÉS DE LA INDUSTRIA COMUNITARIA

(492) Tras la comunicación de las conclusiones definitivas, una parte interesada alegó que con medidas antidumping no se ayudaba a la industria de la Unión, sino solo con esfuerzos de reestructuración. Esta alegación no solo se hizo sin más fundamentos, sino que además pasa por alto las conclusiones objetivas de la presente investigación de reconsideración. En particular, soslaya la coincidencia en el tiempo entre la imposición de medidas antidumping y el proceso de estabilización de la industria de la Unión. Efectivamente, desde la imposición de las medidas, cesó el masivo incremento de importaciones objeto de dumping a bajos precios y la cuota de mercado del total de las importaciones pasó del 35,5 al 28,7 %. Esta disminución de la cantidad de importaciones objeto de dumping en el mercado de la Unión alivió la presión de los precios ejercida por el calzado de precios bajos y ayudó a la industria de la Unión a mantener sus esfuerzos de reestructuración.

(493) Se reiteró asimismo que la Unión no puede producir masivamente y que debido a las economías de escala que se pierden por ello, no podría satisfacer la intensa demanda de calzado barato existente en la Unión. En primer lugar, hay que señalar que esta alegación no se justificó. En segundo lugar, entre los productores de la Unión hay también varios grandes productores de calzado del segmento inferior con precios de venta bajos, de los que algunos han sido analizados en la muestra. Además, por lo que se refiere a la alegación de que la industria comunitaria no podría proporcionar los volúmenes requeridos, cabe señalar que la investigación mostró que la mayoría de los grandes importadores seleccionados en la muestra no hacían pedidos solamente a un suministrador, sino que también recurrían a otros proveedores para su aprovisionamiento, si bien en volúmenes más pequeños. Esto, junto con los efectos del modelo de formación de agrupaciones, expuesto en el capítulo E, punto 2, consistente en combinar la mano de obra de varias empresas pequeñas, lógicamente debería capacitar también a la industria de la Unión para producir volúmenes más grandes. Por lo tanto, se rechazó este argumento.

(494) Dos partes interesadas afirmaron que la situación de los productores de la Unión que recurrían generalmente a la externalización no se había analizado con la misma profundidad que la de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Hay que señalar, no obstante, que el análisis incluía una evaluación de todas las partes interesadas en la medida en que cooperaron en la investigación. Por ejemplo, se examinó muy pormenorizadamente el interés de un gran productor de la Unión que quedó excluido de la definición de industria de la Unión por sus grandes volúmenes de importación (véanse los considerandos 402 y siguientes). También cabe señalar que las empresas de la Unión que han externalizado la mayoría de su

producción en terceros países, en las investigaciones antidumping técnicamente deben considerarse como importadores, y la situación de los importadores se ha tenido plenamente en consideración y se ha analizado en los considerandos 409 y siguientes.

- (495) Una parte interesada señaló que se habían evaluado erróneamente los intereses de algunos productores de la Unión anteriormente incluidos en la muestra, pues algunos de ellos supuestamente se oponían a la continuación de las medidas. Sin embargo, esto no es exacto, ya que incluso la empresa que no apreciaba beneficios para sí en el mantenimiento de las medidas admitía que ayudaban a reducir las cantidades de importaciones objeto de dumping. Otra empresa mencionó solamente que, en el contexto de la crisis económica, les resultaba difícil prever con exactitud el efecto futuro de los derechos antidumping, pero su empresa no manifestó que los derechos carecieran de interés. Por consiguiente, incluso las partes interesadas que no habían manifestado que se beneficiasen directamente de las medidas han señalado que estas han aportado el beneficio indirecto de reducir las importaciones procedentes de la República Popular de China y Vietnam.
- (496) Por lo tanto, se considera confirmado definitivamente que, en general, las medidas han beneficiado a los productores de la Unión, los cuales, una vez que las medidas paliaron los efectos del dumping perjudicial, han demostrado su capacidad para mejorar su situación.

2. INTERÉS DE LOS IMPORTADORES NO VINCULADOS

- (497) Varias partes interesadas criticaron en general que se protegieran los intereses de denunciantes anónimos, mientras que se habían descuidado en buena medida los intereses de importadores y otros operadores económicos y también los de los consumidores. Hay que señalar que la imposición de derechos antidumping en general fue considerada beneficiosa para los productores de la Unión y no pareció desproporcionadamente negativa para los otros operadores pertinentes. No obstante, la alegación de discriminación entre estas partes se rechaza enérgicamente, pues se ofreció a todas las partes el mismo trato en la investigación y se tomaron atentamente en consideración y se analizaron con esmero todos los intereses de los operadores económicos que cooperaron, como importadores, minoristas, productores de la Unión que recurrían a la externalización y consumidores.
- (498) Varias partes interesadas alegaron que los beneficios de los importadores no serían lo bastante altos para soportar el aumento de los costes de importación, las variaciones de los tipos de cambio, el coste del cambio de fuentes de aprovisionamiento y los derechos antidumping. Sin embargo, esta afirmación no estaba suficientemente fundada. Como muestra el cuadro 22, el orden de magnitud de los beneficios de los importadores, de alrededor del 20 %, permite pensar que aún disponen de margen para absorber los costes mencionados.
- (499) Se ha afirmado que el dato de empleo relativo a los importadores, de unas 23 000 personas, es demasiado bajo por no incluir los «empleos con valor añadido» en

la Unión. Esto no es cierto. El dato de empleo de los importadores se ha calculado sobre la base de los datos de empleo comprobados de los importadores muestreados, que incluyen también los empleos que añaden un valor elevado, como el diseño, el marketing, la I+D, la imagen de marca, etc., que pueden atribuirse al producto afectado. Todos los datos de empleo comprobados se sumaron y se vincularon con el volumen de importación del producto afectado correspondiente a los importadores muestreados. Entonces se extrapoló el resultado al volumen total de importaciones procedentes de los países afectados. Por lo tanto, la cifra de empleo establecida comprendía también los «puestos de trabajo de valor añadido» significativos en la Unión.

- (500) Algunas partes interesadas han afirmado que el argumento de que los importadores podían cambiar fácilmente sus fuentes de aprovisionamiento es incorrecto objetivamente y simplista. Una parte interesada alegó que no había fuentes de aprovisionamiento alternativas. A este respecto, cabe señalar que nunca se afirmó que cambiar las fuentes de aprovisionamiento fuera a resultar fácil. La Comisión no niega que cambiar de fuentes de aprovisionamiento pueda entrañar costes adicionales y requiera tiempo, ni que algunos importadores mantengan con sus suministradores relaciones ya antiguas. La información obtenida de los importadores muestreados y algunos no incluidos en la muestra permite la conclusión, expuesta en el considerando 452 del Reglamento, de que existe un notable grado de flexibilidad y los esfuerzos necesarios para cambiar el aprovisionamiento no son tan grandes que impidan a los operadores hacerlo. De hecho, estos importadores aumentaron notablemente sus suministros procedentes de terceros países, como muestra el cuadro 19. La misma tendencia se observó entre los importadores no muestreados, habida cuenta de que Eurostat muestra un aumento del 4 % de las importaciones de terceros países (cuadro 7).
- (501) Algunas partes interesadas alegaron que la continuación de las medidas hará más acusado el declive del empleo en la Unión, especialmente en relación con importadores y minoristas. Las partes interesadas no justificaron esta afirmación. Además, por lo que se refiere a los importadores muestreados, el expediente muestra que el empleo relacionado con el producto afectado aumentó en un 6 % entre 2005 y el PIR.
- (502) Se afirmó que faltaba un análisis de los beneficios que podría suponer para los importadores el cese de las medidas. A este respecto, cabe señalar que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 21 del Reglamento antidumping de base, debe efectuarse este análisis si hay razones poderosas para no imponer medidas antidumping. En el marco de una reconsideración por expiración, ello supone que hay que proceder al análisis si existen razones poderosas para no mantener las medidas, es decir, hay que exponer los efectos negativos que tendría la prolongación de las medidas y ponderarlos con sus beneficios para la industria de la Unión, con el fin de evaluar si los efectos negativos son desproporcionados. Por consiguiente, desde un punto de vista jurídico, solamente habría que proseguir el análisis de la hipótesis opuesta, a saber, permitir que expiren las medidas, si hubiera indicaciones específicas de que fueran a constituir una carga

desproporcionada para importadores, minoristas o consumidores. No se hallaron tales indicaciones. No obstante, como hipótesis de trabajo, podría decirse lo siguiente sobre los efectos probables para los importadores, minoristas y consumidores en caso de que expiren las medidas. Por lo que respecta a los importadores, la investigación mostró que una parte de sus pérdidas de rentabilidad desde 2005 hasta el PIR podrían atribuirse a los derechos antidumping pagados. Si expiran las medidas y todos los demás costes permanecen estables, estos costes desaparecerían y, en consecuencia, los niveles de beneficios podrían aumentar hasta un nivel superior al 20 % aproximado hallado durante la investigación. Para los minoristas, la información del expediente no permite ver con claridad si se beneficiarían de la expiración de las medidas, pues los importadores muestreados no siempre adaptaron sus precios de reventa en caso de bajada de los precios de importación, como puede apreciarse al comparar la media aritmética del precio de importación y la media aritmética del precio de reventa desde 2007 hasta el PIR.

En cuanto a los efectos para los consumidores, es aún menos probable que una expiración de las medidas lleve a un descenso de los precios, ya que los precios al por menor permanecieron a grandes rasgos estables a pesar de los movimientos de precios a nivel de importación desde 2005 hasta el PIR. Además, es improbable asimismo que los consumidores se beneficien al tener una oferta más variada, ya que no hay pruebas en el expediente de que la variedad de la oferta a los consumidores se haya visto afectada por la imposición de derechos antidumping. En cualquier caso, nada de esto puede alterar las conclusiones generales de que no hay razones poderosas para no mantener las medidas.

- (503) Algunos importadores y sus asociaciones afirmaron que se había subestimado el impacto de la crisis y que los efectos de la recesión continuarían empeorando. En primer lugar, estas afirmaciones se justificaron de manera insuficiente, pues no se facilitaron datos concretos sobre el producto afectado. Como se afirma en los considerandos 436 y siguientes del Reglamento, el impacto de la crisis se ha analizado hasta junio de 2009 sobre la base de los mejores datos disponibles, es decir, se envió un cuestionario adicional para atender específicamente a este asunto. Sobre la base de la información recopilada, se efectuó un análisis prudente de los datos obtenidos, y es evidente que este análisis se basó principalmente en datos recogidos hasta junio de 2009. Por lo tanto, no puede descartarse que el impacto de la crisis sobre el consumo y los precios sea peor que hasta junio de 2009, pero, en vista del nivel de beneficios holgadamente superior al 15 %, puede concluirse que es poco probable que de repente los importadores vayan a verse afectados de manera desproporcionada por el efecto aislado de los derechos antidumping.

Puede afirmarse esto con más énfasis aún teniendo en cuenta que el mercado después de junio de 2009 ha enviado señales diversas sobre su situación, con signos de mejora en algunos Estados miembros. Por consiguiente, no puede apreciarse en esta fase que se haya subestimado notablemente el impacto de la crisis. Además, cabe señalar que los datos mencionados permiten afirmar que la Comisión fue mucho más allá de sus obligaciones legales, pues el artículo 6, apartado 1, del

Reglamento de base establece expresamente que normalmente no se tendrá en cuenta la información relativa a un período posterior al de investigación.

- (504) Por último, algunas partes reiteraron su afirmación de que deberían excluirse de las medidas antidumping algunos tipos de producto en razón de intereses de la Unión, pues apenas siguen produciéndose algunos de ellos en la Unión, en particular el calzado de deporte y el calzado de exterior. Se alegó que el declive de la producción en la Unión constituía un cambio de circunstancias que debía tenerse en cuenta en la reconsideración por expiración. Cabe recordar en primer lugar que, como se expone en el considerando 61 del presente Reglamento, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base no es posible modificar el ámbito de aplicación de las medidas en el marco de una reconsideración por expiración. Aun suponiendo que fuese legalmente posible, lo que no ocurre, hay que señalar que esta alegación de la producción en declive ya se presentó en la investigación original y fue desestimada en los considerandos 28 y 38 del Reglamento definitivo. Como estas partes interesadas no presentaron nuevas pruebas fundadas para demostrar en qué medida había disminuido la producción de la Unión de calzado de estos tipos en relación con la investigación original, se rechaza la alegación y se reiteran las conclusiones expuestas en el considerando 450 del presente Reglamento.

3. INTERÉS DE LOS DISTRIBUIDORES/MINORISTAS

- (505) Una parte interesada afirmó que el análisis establecía una distinción artificial entre importadores y minoristas y que no se había tomado en consideración el interés de las empresas integradas que tenían que soportar toda la carga de las medidas. En primer lugar, cabe señalar que la única empresa que cooperó como minorista era de hecho un importador/minorista integrado, como se indica en el considerando 460, de manera que las particularidades de estas empresas integradas estaban representadas tanto entre los importadores muestreados como en el análisis de los minoristas. En segundo lugar, también se tuvo en cuenta toda la información aportada por otros minoristas que no cooperaron plenamente en la investigación. Así pues, la Comisión examinó y analizó toda la información disponible sobre empresas integradas. Considerando lo expuesto, no puede sostenerse la afirmación de que no se tuvieron en cuenta los intereses de las empresas integradas.
- (506) Algunas partes interesadas expresaron críticas generales afirmando que no se habían analizado con detalle suficiente las repercusiones de la medida para los minoristas. Dicho argumento no se justificó. Como se expone en los considerandos 459 y siguientes, la Comisión trató de manera proactiva y reiterada de recabar información de los minoristas, pero aparte de un importador/minorista integrado que cooperó como importador, ninguna cadena minorista aceptó cooperar plenamente en la investigación. A pesar de la escasa cooperación de los minoristas, en el análisis se examinó, en la medida de lo posible, toda la información disponible sobre el sector de la venta al por menor, como contribuciones escritas de partes interesadas, información facilitada en audiencias, investigación de mercados, estudios y prensa especializada. En vista de lo expuesto, se rechazó la afirmación de que no se habían analizado con detalle suficiente las repercusiones de las medidas para los minoristas.

- (507) Varias partes interesadas afirmaron que la Comisión no había tenido en cuenta información de dominio público sobre la rentabilidad de la venta al por menor. Una parte interesada afirmó que los datos sobre rentabilidad recogidos de informes financieros de importantes minoristas de la Unión, disponibles públicamente, mostraban una situación muy preocupante que no había sido tenida en cuenta en el análisis. En la misma línea, algunas partes interesadas consideraron que no se habían tenido en cuenta los graves efectos de la crisis económica para el sector de la venta al por menor. Se afirmó que aunque una de las mayores cadenas de venta de calzado al por menor hubiera anunciado unos beneficios récord en 2008, se trataba de una excepción, pues los pequeños minoristas pasaban por una situación muy difícil. A este respecto, hay que reiterar que la cooperación de los minoristas fue muy limitada, pues solo cooperó plenamente en la investigación un minorista/importador. Además, ni antes ni después de la comunicación se recibió información específica sobre el beneficio de los minoristas *en relación con el calzado de cuero o el producto afectado*. A pesar de ello, la Comisión tuvo en cuenta y analizó diversas fuentes de información, como contribuciones de minoristas, información sobre mercados o noticias de prensa, que apuntaban a una gran oscilación de los beneficios en el sector minorista: mientras que se observaba que algunos minoristas efectivamente habían experimentado la reducción de sus márgenes y el debilitamiento de la demanda, la prensa especializada daba cuenta de incremento de las ventas y los ingresos de otros minoristas. Así pues, se examinó la información del dominio público a que se referían las partes interesadas citadas, pero esta información solo aportó una imagen parcial, por lo que se utilizaron otras diversas fuentes, que mostraban una horquilla de beneficios más amplia. En consecuencia, las repercusiones del declive económico para los minoristas se han analizado en toda la medida posible sobre la base de la información de que se disponía. Por consiguiente, debe rechazarse la alegación de que no se analizó correctamente la rentabilidad de los minoristas.
- (508) Algunas partes interesadas expresaron objeciones a que se hiciera referencia al nivel de rentabilidad general del sector minorista y al volumen de negocios registrado con otros tipos de calzado, pues consideraban que no era pertinente para la investigación. Una parte interesada afirmó que puesto que la autoridad encargada de la investigación había declarado que el efecto de las medidas para los minoristas había quedado diluido por las ventas de otros productos, debería haberse hecho un análisis similar en el caso de los productores de la Unión. Cabe señalar que los minoristas y los productores de la Unión de productos similares se encuentran en situaciones diferentes en la medida en que estos producen ante todo calzado de cuero, mientras que los minoristas tienen por lo general un catálogo de productos más amplio. Por lo tanto, se reitera lo afirmado en los considerandos 472 y siguientes.
- (509) Algunas partes cuestionaron la exactitud de los datos de empleo del sector minorista y consideraron que había más puestos de trabajo en juego, sin justificar este argumento. En este respecto, hay que señalar que la cifra de empleo del sector minorista recogida en el considerando 459 se calculó sobre la base del dato de empleo comprobado, vinculado con la función de la venta al por menor y atribuido al producto afectado, en el caso del único importador/minorista que cooperó. Se hizo entonces una estimación extrapolando dicho dato de empleo con arreglo a los volúmenes vendidos por esta empresa al por menor, en comparación con los volúmenes totales del producto afectado vendidos al por menor en el mercado de la Unión. Esta estimación se cotejó con las contribuciones de otras partes y con fuentes de información sobre mercados que confirmaron el orden de magnitud determinado por la Comisión. En consecuencia, se rechazó el argumento.
- (510) Varias partes interesadas alegaron que para los minoristas era difícil cambiar las fuentes de aprovisionamiento, en particular para las PYME, pues mantenían relaciones ya antiguas y de confianza con los proveedores y el coste del cambio de proveedores y las demoras previsibles podían resultar algo prohibitivo. Algunas partes interesadas alegaron que, en la situación actual de contracción de la economía, los costes de este cambio eran particularmente difíciles de asimilar para los minoristas. Hay que admitir a este respecto que los costes del cambio de aprovisionamiento podrían causar algunos problemas a algunos minoristas en una época de crisis económica. Sin embargo, la Comisión no consideraba prohibitivos los costes y las demoras que se derivan del cambio de fuentes de aprovisionamiento. De hecho, la información recogida durante la investigación apunta a que varios minoristas habían buscado fuentes alternativas de aprovisionamiento y habían cambiado de proveedores sin sufrir repercusiones negativas desproporcionadas. Por lo tanto, no puede sostenerse este argumento.
- (511) Una parte interesada apuntó que el aumento del coste del calzado de cuero procedente de la República Popular de China y Vietnam, sumado a las medidas, harían anticompetitivo continuar aprovisionándose en estos países. El argumento de que los países afectados ya no son competitivos para el aprovisionamiento no está justificado y no parece compatible con la constatación de que las importaciones de los países afectados mantuvieran una cuota de mercado conjunta del 28 % durante el PIR. Además, la alegación de que en los países afectados se están produciendo otros aumentos de costes que tienen repercusiones en las decisiones de los importadores en materia de aprovisionamiento confirma la constatación de la Comisión recogida en los considerandos 402 y siguientes de que factores distintos de los derechos antidumping parecen tener también repercusiones en la decisión de importadores y minoristas de cambiar de proveedores. Al intervenir otros muchos factores, no es posible atribuir a las medidas todo el impacto negativo.
- (512) Varias partes interesadas afirmaron que no se había considerado lo suficiente que los precios para los consumidores fijados «por puntos» impedirían que se repercutieran a los consumidores los pequeños incrementos de precio. Esta afirmación se vio confirmada por la constatación de la Comisión de que los aumentos de precios para los minoristas eran excesivamente reducidos para poder repercutirlos en una medida razonable en los precios para los consumidores. A este respecto, se remite al considerando 477.

- (513) Una parte interesada indicó que en el análisis no se había tomado en consideración la acerba guerra de precios en el sector minorista. Se rechaza este argumento porque la viva competencia en el sector minorista se tuvo en cuenta en el análisis, como se indica en el considerando 467.

4. INTERÉS DE LOS CONSUMIDORES

- (514) Varias partes interesadas afirmaron que las subidas de los precios para el consumidor eran más altas que las observadas en la investigación y que si se mantenían las medidas, seguirían aumentando los precios para el consumidor. Otras partes interesadas cuestionaron la exactitud de las cifras empleadas por la Comisión para los precios al consumo alegando que no cubrían todos los Estados miembros y que comprendían otros productos aparte del producto afectado. Dos partes interesadas se quejaron de que no se había tenido en cuenta la información de seguimiento de la industria sobre precios de venta al por menor suministrada por una de ellas. Cabe recordar a este respecto que se analizó en la investigación toda la información facilitada sobre precios de venta al por menor, a lo que se hace referencia en los considerandos 463 y siguientes.

De hecho, la Comisión utilizó varias fuentes para establecer la evolución de los precios de venta al por menor, concretamente, información de las partes que cooperaban (precios de reventa de mayoristas, precios de compra y de reventa del importador/minorista que cooperaba e información facilitada por otros minoristas), declaraciones de varias partes interesadas de que los precios para el consumidor no habían aumentado e información de fuentes estadísticas. Esta última fuente, presentada en el cuadro 23, se consideró más fiable que la mencionada información de seguimiento de la industria relativa a precios al consumidor, y ello por las razones siguientes. Los datos suministrados por esta parte interesada se consideraron más restringidos y menos representativos, pues se referían solamente a una parte muy pequeña del abanico de productos y omitían un mercado consumidor importante, el Reino Unido, que según otras partes interesadas es un mercado minorista muy competitivo. En cambio, la información ofrecida en el cuadro 23 se recabó de oficinas nacionales de estadística (también la del Reino Unido, que comunicó una ligera disminución de los precios para el consumidor entre 2005 y el PIR) y predominaba en ella el producto afectado. En todo caso, la información facilitada por las partes interesadas durante la investigación mostró aumentos moderados de los precios e incluso disminuciones. Por las razones expuestas, hubo que rechazar estos argumentos.

- (515) Una parte interesada afirmó que los consumidores tenían dificultades para obtener productos de calidad elevada a precios razonables. No se justificó este argumento, por lo que fue rechazado.
- (516) Una parte interesada adujo que la disminución del consumo de calzado de cuero mostraba el impacto negativo de las medidas para los consumidores, sin justificar, no obstante, este argumento. Como se indica en el conside-

rando 482, los precios para el consumidor se han mantenido estables en gran medida, por lo que no ha habido repercusiones negativas para los consumidores. La Comisión halló varios factores que han dado lugar a la disminución del consumo de calzado de cuero, como las cambiantes tendencias de la moda, por lo que no fue posible llegar a la conclusión de que la disminución del consumo podía achacarse a las medidas. Por lo tanto, se rechaza este argumento.

5. OTROS COMENTARIOS RECIBIDOS TRAS LA COMUNICACIÓN

- (517) Dos partes interesadas afirmaron que el análisis del interés de la Unión era incompleto porque no se habían tenido en cuenta los intereses de los proveedores de servicios logísticos de la Unión (empresas de transporte, etc.). Cabe señalar que no se había manifestado ningún operador de este sector para solicitar que se tuvieran en cuenta sus puntos de vista y que no se había recibido información al respecto. Por lo tanto, se rechazó la afirmación de que el análisis del interés de la Unión era incompleto en este respecto. En esta misma línea, algunas partes afirmaron que los efectos positivos de la expiración de las medidas deberían haberse analizado en la parte dedicada al interés de la Unión. Respecto de esta alegación, se remite a la explicación facilitada en el considerando 502 del Reglamento sobre las razones por las que no se consideró necesario desde un punto de vista jurídico efectuar este análisis en este caso.
- (518) El Gobierno de Vietnam y la asociación vietnamita del cuero y el calzado afirmaron que la continuación de las medidas mermaría los efectos de los programas de ayuda financiados por la Unión. La imposición o la prolongación de derechos antidumping es una consecuencia técnica normal de la comprobación de que los exportadores vietnamitas recurrían a prácticas de dumping perjudicial. Las consideraciones políticas como la expuesta son ajenas al marco jurídico, por lo que no son pertinentes. Además, no hay conflicto entre la concesión por la Unión de ayuda para el desarrollo a Vietnam en diferentes ámbitos y la imposición de derechos antidumping tras una investigación desarrollada de acuerdo con las normas del comercio internacional.

M. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

- (519) Habida cuenta de lo expuesto, las medidas antidumping en relación con el calzado de cuero deben mantenerse. No obstante, sin olvidar que se ha comprobado la existencia de dumping perjudicial y que el interés de la Unión exige la imposición de medidas, el presente procedimiento muestra características particulares, como se indica en los considerandos 324 a 326, que deben también tenerse debidamente en cuenta en la duración de las medidas antidumping. La investigación puso de manifiesto la probabilidad de continuación del perjuicio a corto y medio plazo, hasta que termine el proceso de adaptación de la industria comunitaria. Por lo tanto, conviene limitar la duración de las medidas a quince meses.

- (520) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, a raíz de una reconsideración por expiración las medidas se prolongan por lo general por cinco años, a menos que haya razones o circunstancias específicas que justifiquen un período más breve. En el caso que nos ocupa, la investigación ha puesto de manifiesto que la industria comunitaria estaba experimentando cambios de importancia en el período considerado. En particular, se constató que una parte de la industria estaba adaptando su modelo empresarial y estaban aumentando sus beneficios, acercándose al objetivo de beneficio. También se observó que este grupo se estaba expandiendo notablemente en términos de volumen de negocios y de cantidades, de manera que gradualmente iba absorbiendo una parte notable del grupo de la industria que no había cambiado significativamente su modelo empresarial.
- (521) Sobre la base de estas constataciones, se llegó a la conclusión de que, en este momento y por lo que se refiere al período siguiente al establecido en el considerando 519, no podía establecerse la probabilidad de continuación del perjuicio. Por consiguiente, se consideró inadecuado proponer que las medidas tuvieran una duración mayor que dicho período.
- (522) Se recuerda que las medidas objeto de la presente reconsideración fueron ampliadas por el Reglamento (CE) n° 388/2008 del Consejo ⁽¹⁾ a las importaciones del mismo producto procedentes de la RAE de Macao, independientemente de que el origen declarado sea o no la RAE de Macao. No se presentó a este respecto ningún nuevo elemento en el marco de la presente reconsideración. Procede, por tanto, ampliar a las importaciones del mismo producto procedentes de la RAE de Macao, independientemente de que el origen declarado sea o no la RAE de Macao, el derecho antidumping definitivo del 16,5 % y aplicable a las importaciones originarias de la República Popular China.

N. DISPOSICIONES FINALES

- (523) Se informó a todas las partes de los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar el establecimiento de derechos antidumping a la República Popular China y a Vietnam. De conformidad con las disposiciones del Reglamento de base, se concedió a las partes un plazo en el que podían realizar observaciones a raíz de la comunicación. Se tuvieron en cuenta los comentarios orales y escritos presentados por las partes y, cuando se consideró apropiado, se modificaron en consecuencia las conclusiones definitivas.

De lo anterior se deduce que los derechos antidumping deben mantenerse durante quince meses.

⁽¹⁾ DO L 117 de 1.5.2008, p. 1.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinado calzado con parte superior de cuero natural o regenerado, con excepción del calzado de deporte, el calzado fabricado con tecnología especial, las pantuflas y demás calzado de casa, y el calzado con puntera de protección, originario de la República Popular China y de Vietnam y clasificado en los códigos NC: 6403 20 00, ex 6403 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 y ex 6405 10 00 ⁽²⁾.

Los códigos TARIC se enumeran en el anexo del presente Reglamento.

2. A efectos del presente Reglamento, se entenderá por:

«calzado de deporte», el calzado contemplado en la nota de subpartida 1 del capítulo 64 del anexo I del Reglamento (CE) n° 1031/2008 de la Comisión ⁽³⁾;

«calzado fabricado con tecnología especial», el calzado cuyo precio CIF por par sea igual o superior a 7,5 EUR, destinado para su uso en actividades deportivas, con suela moldeada de una o de varias capas, no inyectada, fabricada con materiales sintéticos especialmente concebidos para amortiguar los choques causados por los movimientos verticales o laterales, y con características técnicas como, por ejemplo, bolsitas herméticas rellenas de gases o de fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan los choques, o materiales como polímeros de baja densidad y clasificado en los códigos NC ex 6403 91 11, ex 6403 91 13, ex 6403 91 16, ex 6403 91 18, ex 6403 91 91, ex 6403 91 93, ex 6403 91 96, ex 6403 91 98, ex 6403 99 91, ex 6403 99 93, ex 6403 99 96 y ex 6403 99 98;

«calzado con puntera de protección», el calzado que incorpore una puntera protectora capaz de resistir un choque de al menos 100 julios ⁽⁴⁾ y clasificado en los 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 y ex 6405 10 00;

⁽²⁾ Según se define en el Reglamento (CE) n° 1031/2008 de la Comisión, de 19 de septiembre de 2008, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n° 2658/87 del Consejo relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común (DO L 291 de 31.10.2008, p. 1). La definición del producto se determina combinando la descripción del producto que figura en el artículo 1, apartado 1, y la descripción del producto de los códigos NC correspondientes.

⁽³⁾ DO L 291 de 31.10.2008.

⁽⁴⁾ La resistencia al impacto se medirá de acuerdo con las normas europeas EN 345 o EN 346.

«pantufas y demás calzado de casa» significará el calzado de este tipo clasificado en el código NC ex 6405 10 00.

3. El tipo del derecho antidumping aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 y fabricados por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

País	Empresa	Derechos antidumping	Código adicional TARIC
China	Golden Step	9,7 %	A775
	Todas las demás empresas	16,5 %	A999
Vietnam	Todas las empresas	10,0 %	—

4. El derecho antidumping definitivo del 16,5 % y aplicable a importaciones de «todas las demás empresas» de la República Popular China se amplía a las importaciones de los productos descritos en el apartado 1 procedentes de la RAE de Macao, independientemente de que el origen declarado sea o no la RAE de Macao. En el anexo del presente Reglamento se enumeran los códigos TARIC para las importaciones procedentes de la RAE de Macao.

5. Salvo que se indique lo contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes sobre derechos de aduana.

Artículo 2

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

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

Hecho en Bruselas, el 22 de diciembre de 2009.

Por el Consejo
El Presidente
A. CARLGREN

ANEXO

Códigos TARIC para el calzado con parte superior de cuero o cuero regenerado definido en el artículo 1

Código NC	Código TARIC para importaciones originarias de China y Vietnam	Código TARIC para importaciones procedentes de Macao
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 importaciones originarias de China y Vietnam	Código TARIC para importaciones procedentes de Macao
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