

O processo de revisão do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de calçados, comumente classificados nas posições 6402 a 6405 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, originárias da China, foi conduzido em conformidade com o disposto no Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013. Seguem informações detalhadas acerca das conclusões sobre as matérias de fato e de direito a respeito da decisão tomada. Os documentos relativos ao procedimento administrativo foram acostados nos autos eletrônicos dos Processos SEI/ME nºs 19972.101411/2021-95 (restrito) e 19972.101412/2021-30 (confidencial).

1. DOS ANTECEDENTES

1.1 Da investigação original (2008/2010)

1. No dia 30 de outubro de 2008, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados, doravante denominada simplesmente Abicalçados, protocolou, no então Departamento de Defesa Comercial do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de calçados, comumente classificadas nas posições 6402 a 6405 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, com exceção dos códigos da NCM 6402.12.00, 6402.20.00, 6403.12.00 e 64.03.20.00, originárias da China e do Vietnã, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática. Em 24 de dezembro de 2008, a Abicalçados solicitou a exclusão do Vietnã de sua petição.

2. Em 5 de março de 2010, como resultado da condução de procedimento administrativo iniciado por meio da Circular SECEX nº 95, de 29 de dezembro de 2008, foi publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) a Resolução CAMEX nº 14, de 4 de março de 2010, a qual encerrou a investigação com a aplicação, por cinco anos, de direito antidumping definitivo, sob a forma de alíquota específica fixa de US\$ 13,85/par (treze dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por par de calçados), às importações brasileiras de calçados classificadas nas posições 6402 a 6405 da NCM, originárias da China.

1.2 Da primeira revisão (2014/2016)

3. Em 31 de outubro de 2014, a Abicalçados protocolou petição para revisão de final de período, com o fim de prorrogar a medida antidumping supramencionada. Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 6, de 24 de fevereiro de 2015, e

tendo sido verificada a existência de elementos suficientes que justificavam o início, a revisão foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 9, de 24 de fevereiro de 2015, publicada no D.O.U. de 2 de março de 2015. Em 2 de março de 2016, foi publicada no D.O.U. a Resolução Camex nº 20, de 1º de março de 2016, a qual encerrou a revisão com a prorrogação do direito antidumping definitivo, por até cinco anos, às importações brasileiras de calçados originárias da China, na forma de alíquota específica de US\$ 10,22/par (dez dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por par de calçados). O valor do direito antidumping resultou de modulação, pela CAMEX, por razões de interesse público, sendo que a recomendação havia sido de aplicação, por cinco anos, de direito antidumping definitivo, sob a forma de alíquota específica fixa de US\$ 13,85/par (treze dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por par de calçados). A decisão considerou o impacto estimado do aumento de preço dos produtos no custo de vida da população de baixa renda.

1.3 Das outras investigações

1.3.1 Da investigação anticircunvenção (2011/2012)

4. Em 4 de outubro de 2011, iniciou-se, por meio da Circular SECEX nº 48, de 30 de setembro de 2011, investigação anticircunvenção, a fim de se avaliar a necessidade de se estender (i) a medida antidumping às importações de calçados originárias da Malásia, da Indonésia e do Vietnã, e (ii) a mesma medida às importações brasileiras de cabedais e dos demais componentes de calçados originários da China.

5. Registre-se que não foi iniciada investigação relativa às importações de calçados originárias da Malásia, tendo em vista a ausência de elementos que indicassem que estas importações tipificarão prática elisiva prevista na Portaria Secex no 21. Foi iniciada investigação anticircunvenção apenas quanto às importações da Indonésia e do Vietnã.

6. A investigação sobre práticas elisivas foi encerrada por meio da Resolução CAMEX nº 42, de 3 de julho de 2012, publicada no D.O.U. em 4 de julho de 2012, com extensão por cinco anos do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de calçados originárias da China às importações de cabedais e de solas de calçados, originárias do mesmo país. Ficou determinada, no entanto, a ausência de práticas elisivas nas exportações de calçados da Indonésia e do Vietnã para o Brasil.

7. A Resolução CAMEX nº 42 foi, no entanto, revogada, após pedido de reconsideração interposto pela petionária contra a referida Resolução. Considerando o contido na Nota Técnica nº 046/2012/CGPI/DECOM/SECEX, a revogação foi feita por meio da Resolução CAMEX nº 65, de 06 de setembro de 2012, publicada no D.O.U. de 10 de setembro de 2012, de forma que se deixou de estender o direito antidumping aplicado às importações de cabedais e de solas de calçados, da China, a partir da revogação da referida Resolução.

8. Esclarece-se, por fim, que a mencionada Nota Técnica expôs os argumentos da Abicalc-ados, constantes do pedido de reconsideração supramencionado. Nele, a petionária pugnou duas alternativas: (i) que fosse imposto o direito antidumping previsto no artigo 1º da Resolução CAMEX nº 42 a todas as importações brasileiras de cabedais e de solas de calçados originárias da China, sem exceção, extinguindo-se o Anexo I - lista de empresas excluídas do recolhimento do direito antidumping, ou; (ii) que se revogasse, por inteiro, a resolução objeto do pedido.

9. A autoridade investigadora destacou, com relação à elaboração do Anexo I, que o número elevado de empresas importadoras fez com que fosse inexistente a verificação individual e, assim sendo, limitou sua avaliação às duas maiores empresas importadoras de cabedal e de solas, não tendo havido, portanto, investigação individual de todas as empresas importadoras destes insumos. Isto posto, não se poderia assumir que as empresas não avaliadas teriam praticado elisão da medida em vigor. O Anexo I refletiu, portanto, este entendimento.

10. Assim, conforme consta da Nota Técnica, o DECOM em nada se opôs à revogação da extensão da medida em vigor aplicada pela Resolução CAMEX nº 42, de 2012, conforme solicitado, alternativamente, no pedido de reconsideração apresentado pela Abicalc-ados.

1.3.2 Da primeira avaliação de escopo (2015/2016)

11. Em 18 de setembro de 2015, a empresa Crocs Brasil Comércio de Calçados Ltda. protocolou petição de avaliação de escopo em relação a 47 modelos de sandálias praianas, com objetivo de determinar se os mencionados modelos estariam sujeitos à aplicação do direito antidumping vigente sobre as importações de calçados originárias da China. Em 18 de dezembro de 2015, foi publicada no D.O.U. a Resolução Camex nº 121, de 17 de dezembro de 2015, por meio da qual se esclareceu que as sandálias praianas confeccionadas em plásticos e outros materiais estão sujeitas à medida antidumping em vigor, prevista na Resolução CAMEX no 14, de 2010 e, portanto, devem sofrer cobranças da autoridade aduaneira acerca desse direito.

1.3.3 Da segunda avaliação de escopo (2016/2016)

12. Em 31 de março de 2016, a empresa Bersaghi Speed Comercial Importadora e Exportadora Ltda. protocolou petição de avaliação de escopo em relação a sapatilhas para a prática de kart com objetivo de indicar se estariam sujeitas à aplicação do direito antidumping vigente. Em 28 de setembro de 2016, foi publicada no D.O.U. a Resolução Camex nº 88, de 27 de setembro de 2016, por meio da qual se esclareceu que as referidas sapatilhas estão sujeitas à medida antidumping prevista na Resolução CAMEX nº 20, de 2016 e, portanto, devem sofrer cobranças da autoridade aduaneira acerca desse direito.

1.4 Do pedido de habilitação como indústria fragmentada

13. Em 28 de julho de 2020, a Abicalçados protocolou na SDCOM, por meio do Sistema Eletrônico de Informação - SEI, pedido de habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada, com vista à futura apresentação de petição de defesa comercial, nos termos do inciso I, § 1º do art. 2º da Portaria SECEX nº 41, de 2018.

14. No dia 6 de agosto de 2020, por meio do Ofício SEI nº 192546/2020/ME, foram solicitadas à petionária informações complementares àquelas fornecidas na petição, nos termos do § 2º do art. 11 da Portaria SECEX nº 41, de 2018. A Abicalçados apresentou, tempestivamente, no dia 14 de agosto de 2020, as informações complementares solicitadas.

15. Ainda, no dia 8 de setembro de 2020, por meio do Ofício SEI nº 219016/2020/ME, foram solicitadas à petionária informações adicionais àquelas fornecidas na petição e em resposta ao Ofício SEI nº 192546/2020/ME. A Abicalçados apresentou, tempestivamente, no dia 15 de setembro de 2020, as informações complementares solicitadas.

16. Registre-se que a decisão acerca da consideração da produção nacional como indústria fragmentada leva em conta, nos termos do art. 1º da Portaria no 41, de 2018, caput e § 1º, o grau de pulverização da produção nacional e sua distribuição por porte dos produtores nacionais.

17. Conforme disposto na Nota Técnica SDCOM nº 14, de 23 de setembro de 2020, os dados apresentados pela Abicalçados indicaram pulverização da produção nacional, tendo em vista o elevado número de produtores nacionais de calçados (as informações apresentadas na petição relativa a 2018 indicaram haver 6.095 produtores nacionais de calçados) e a distribuição da produção em todas as regiões do país, ainda que se observe concentração nas regiões Sul (39%) e Sudeste (48,7%). Verificou-se, ainda, significativa pulverização da produção, tendo em conta o porte das empresas fabricantes de calçados (foram identificadas 4.704 microempresas, 1.044 pequenas empresas, 276 médias empresas e 71 grandes empresas), bem como seu volume de produção e vendas (observou-se, com base nas estimativas da produção nacional, que um total de 104 empresas identificadas individualmente representariam, em conjunto, apenas 49% da produção nacional estimada).

18. A Subsecretaria de Defesa Comercial e Interesse Público - SDCOM considerou que foram cumpridas as exigências dispostas na Portaria SECEX nº 41, de 2018, e concluiu que a produção nacional de calçados apresentou características de indústria fragmentada, o que ensejou a habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada para fins de defesa comercial.

19. A petionária foi informada dessa decisão por meio do Ofício SEI nº 238511/2020/ME, de 24 de setembro de 2020. Por fim, no referido ofício, enfatizou-se que, nos termos do art. 12 da Portaria SECEX nº 41, de 2018, uma vez iniciada a investigação de defesa comercial, as partes interessadas no procedimento poderiam apresentar seus comentários sobre a decisão da SDCOM de habilitar a produção nacional de calçados como indústria fragmentada em até 30 dias contados da publicação da Circular SECEX de início da referida investigação, e que a petionária poderia apresentar seus comentários em até 15 dias contados do fim do prazo referido anteriormente. Desse modo, a manutenção ou não da decisão da SDCOM, considerando todos os elementos de prova trazidos pelas partes interessadas, seria informada no prazo de até 60 dias contados do fim do prazo de 15 dias para manifestações da petionária. O detalhamento das manifestações recebidas e a indicação da SDCOM de manutenção da decisão de consideração dessa indústria como fragmentada constam do item 2.5 do presente documento.

2. DA REVISÃO

2.1 Da manifestação de interesse e da petição

20. Em 19 de maio de 2020, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 32, de 18 de maio de 2020, dando conhecimento público de que o prazo de vigência do direito antidumping aplicado às importações de calçados, prorrogada pela Resolução Camex no 20, de 1º de março de 2016, encerrar-se-ia no dia 2 de março de 2021.

21. Em 29 de outubro de 2020, a Abicalc-ados, doravante também denominada petionária, protocolou, por meio do Sistema DECOM Digital - SDD, e em nome dos produtores brasileiros de calçados, petição de início de revisão de final de período, com o fim de prorrogar o direito antidumping aplicado às importações de calçados, quando originárias da China, consoante o disposto no art. 106 do Decreto nº 8.058, de 2013.

22. Em 4 de dezembro de 2020, foram solicitadas à petionária, com base no § 2º do art. 41 do Decreto no 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A petionária solicitou prorrogação do prazo para envio de resposta, e apresentou, tempestivamente, tais informações.

2.2 Do início da revisão

23. Considerando o que constava do Parecer SDCOM nº 10, de 26 de fevereiro de 2021, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de continuação de dumping nas exportações de calçados da China para o Brasil, e de retomada de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da revisão.

24. Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a revisão foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 17, de 26 de fevereiro de 2021, publicada no D.O.U. de 1º de março de 2021.

2.3 Das notificações de início de revisão e da solicitação de informações às partes

25. Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto no 8.058, de 2013, a SDCOM notificou do início da revisão, além da petionária, os produtores/exportadores da China e os importadores brasileiros - identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Receita Federal do Brasil (RFB) - e o governo da China, tendo sido encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtida a Circular SECEX nº 17, de 26 de fevereiro de 2021.

26. Aos produtores/exportadores identificados pela Subsecretaria e ao governo da China, foi encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à revisão, bem como suas informações complementares, mediante acesso por senha específica fornecida por meio de correspondência oficial.

27. Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto no 8.058, de 2013, foram encaminhados aos produtores/exportadores e aos importadores os endereços eletrônicos nos quais puderam ser obtidos os respectivos questionários, que tiveram prazo de restituição de trinta dias, contado a partir da data de ciência, nos termos do art. 19 da Lei nº 12.995, de 2014.

28. Em razão do número elevado de produtores identificados, foram selecionados para receber os questionários apenas produtores cujo volume de exportação da China para o Brasil representou o maior percentual razoavelmente investigável pela Subsecretaria. Nesse sentido, foram encaminhados questionários aos seguintes produtores/exportadores chineses: Lian Jiang Ching Luh Shoes Co., Ltd., Long Fa Shoes Industrial (Huizhou), Qingdao Tae Kwang Shoes Co., Ltd., The N.1 Branch Factory Of Dongguan e Yue Yuen (Anfu) Footwear Co. Ltd.

29. Com relação à The N.1 Branch Factory Of Dongguan, ressalta-se que o Grupo Pou Chen, em manifestação protocolada em 19 de março de 2021, informou que, conforme já verificado pela SDCOM no processo de revisão antidumping encerrado em 2016, não se trata de fabricante de calçados. Acrescentaram que desde 2013, a No. 1 Branch Factory é [CONFIDENCIAL] denominada Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited. Assim sendo, informaram que o questionário de produtor/exportador selecionado será apresentado pela Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited.

30. Ressalta-se que foi realizada nova seleção de exportadores para resposta ao questionário, conforme descrito no item 2.3.3 deste documento.

31. Registre-se que a SDCOM informou ao governo da China os nomes dos produtores/exportadores chineses identificados no início dessa revisão, cujos endereços eletrônicos não foram encontrados, para indicação dos endereços correspondentes.

32. Nos termos do § 3º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, foi concedido o prazo de vinte dias, contado da data da publicação de início da revisão, para a apresentação de habilitação de outras partes que se considerassem interessadas.

33. [RESTRITO].

2.3.1 Dos pedidos de habilitação como parte interessada

34. Em manifestação protocolada em 2 de março, a empresa Fisia Comércio de Produtos Esportivos Ltda ("Fisia"), atual denominação da Nike do Brasil Ltda. solicitou habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso II, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, alegando se tratar de importador brasileiro de calçados durante o período em análise.

35. Conforme demonstrado, a Nike do Brasil passou a ser denominada Fisia Comércio de Produtos Esportivos Ltda. após 1º de dezembro de 2020, quando as empresas Nike Galaxy Holding B.V. e Nike Group Holding B.V. venderam ao Grupo SBF sua participação no capital social da Nike do Brasil. A partir de então, a Fisia passa a ser a empresa importadora e distribuidora oficial dos calçados da marca Nike no Brasil.

36. Também em 2 de março de 2021, a Associação pela Indústria e Comércio Esportivo ("ÁPICE") requereu habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso II, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, alegando se tratar de entidade de classe que representa os importadores brasileiros de calçados durante o período de investigação de continuação de dumping. Trata-se de entidade brasileira que representa o setor de artigos esportivos no país perante órgãos governamentais, notadamente as marcas esportivas globais, tais como adidas, Asics, Decathlon, Nike, Oakley, Puma, Reebok, Salomon, Skechers, Specialized e Wilson.

37. A empresa Skechers do Brasil Calçados Ltda. ("Skechers") protocolou em 3 de março de 2021 pedido de habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso II, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, alegando se tratar de importador brasileiro de calçados durante o período em análise. A Skechers apresentou cópia de uma Declaração de Importação (DI) para comprovar o alegado.

38. Em 9 de março de 2021, a empresa Evervan International Limited apresentou 3 faturas comerciais para comprovar que exportou calçados para o Brasil entre janeiro e dezembro de 2019 e solicitou habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do art. 45 do Decreto no 8.058, de 2013.

39. A Apache Footwear Ltd. (Qing Xin), já identificada como parte interessada no início da revisão, esclareceu, em manifestação protocolada em 11 de março de 2021, que o Grupo Apache possui 2 empresas denominadas Apache Footwear Ltd., organizadas de forma independente, a Apache Footwear Ltd. (Qing Xin), constituída na China, que atua [CONFIDENCIAL], e a Apache Footwear Ltd. (Bahamas), que atua [CONFIDENCIAL]. Tendo isso em conta, e após apresentar exemplo de fatura comercial e, também, o Business Licence da Apache Footwear Ltd. (Qing Xin), a empresa solicitou a habilitação da empresa Apache Footwear Ltd. (Bahamas) como parte interessada, na forma do inciso III, § 2º do art. 45 do Decreto no 8.058.

40. Em manifestação protocolada em 15 de março de 2021, a empresa Evervan International Limited (Hong Kong) solicitou habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do art. 45 do Decreto no 8.058, de 2013. A empresa informou [CONFIDENCIAL]. Ainda assim, considera ser parte interessada por [CONFIDENCIAL].

41. A empresa Chang Shin Inc, pertencente ao Grupo Chang Shin, solicitou, em manifestação protocolada em 17 de março de 2021, habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013. A Chang Shin demonstrou que a empresa Qingdao Changshin Shoes Co., Ltd., já identificada como parte interessada quando do início da revisão, é [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados pelo Grupo Shin ao Brasil. Já a Chang Shin Inc seria [CONFIDENCIAL]. Para fins de comprovar o envolvimento das empresas na produção e exportação de calçados ao Brasil, foram apresentadas algumas faturas comerciais referentes ao período de análise.

42. As empresas Dasheng Enterprise Corporation e Matrix Holdings Limited, pertencentes ao Grupo Dasheng, solicitaram, também em manifestação protocolada em 17 de março de 2021, habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013. Conforme se demonstrou, a empresa DaoXian BuildYet Shoes Co., Ltd., já identificada como parte interessada quando do início da revisão, é [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados pelo Grupo Dasheng ao Brasil. A Dasheng Enterprise Corporation e a Matrix Holdings Limited, por sua vez, atuam como [CONFIDENCIAL]. Para fins de comprovar o envolvimento das empresas na produção e exportação de calçados ao Brasil, foram apresentadas algumas faturas comerciais referentes ao período de análise.

43. As empresas Fujian Xie Feng Footwear Co. Ltd. (Putian) ("Xie Feng"), Growth-Link Overseas Co. Ltd ("Growth Link"), Fujian San Feng Footwear Co. Ltd. (Fuzhou) ("San Feng") e Feng Tay Enterprises Co. Ltd. ("Feng Tay Enterprises"), pertencentes ao Grupo Fengtay, solicitaram, em manifestação protocolada em 17 de março de 2021, habilitação como partes interessadas nesta revisão, nos termos dos incisos III e V, § 2o do Decreto no 8.058, de 2013. Conforme demonstrado, a empresa Fujian Lifeng Footwear Industrial Dev. Co. Ltd. (Putian), já identificada como parte interessada quando do início da revisão, é [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados pelo Grupo Fengtay ao Brasil, a Fujian Xie Feng Footwear Co. Ltd. (Putian) e a Fujian San Feng Footwear Co. Ltd. (Fuzhou), por sua vez, consistem [CONFIDENCIAL], e a Growth-Link Overseas Co. Ltd em [CONFIDENCIAL].

44. O Grupo Fengtay informou que, após fevereiro de 2020, a Growth Link teria sido substituída pela Feng Tay Enterprises, que se tornou, a partir de então, a [CONFIDENCIAL].

45. A Taekwang Industrial Co., Ltd, pertencente ao Grupo Chang Taekwang, protocolou, em 17 de março de 2021, pedido de habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013. De acordo com a Taekwang Industrial, a empresa Qingdao Taekwang Shoes Co., Ltd., empresa selecionada para responder o questionário do produtor/exportador é [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados pelo Grupo Taekwang ao Brasil. Já a Taekwang Industrial consiste [CONFIDENCIAL]. Para fins de comprovar o envolvimento das empresas na produção e exportação de calçados ao Brasil, foram apresentadas algumas faturas comerciais referentes ao período de análise.

46. A Associação Brasileira do Varejo Têxtil ("ABVTEX") requereu, em 18 de março de 2021, habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso II, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2012, alegando se tratar de entidade de classe representante dos importadores brasileiros do produto objeto da revisão. Trata-se de Associação que representa redes de varejo de moda que comercializam itens de vestuário, calçados, bolsas, acessórios, além de artigos têxteis para o lar, congregando entre seus associados importadoras do produto investigado.

47. Em 18 de março de 2021, as empresas Long-Yue Shoes (Huizhou) Co. Ltd. ("Long-Yu"), Gold Tech Investment Ltd. ("Gold Tech"), Grand Winner Company Ltd. ("Grand Winner"), Jia International Co., Ltd. ("Jia International"), e Feet Bit International Company Limited ("Feet Bit"), pertencentes ao Grupo Dean Shoes, protocolaram pedido de habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos dos incisos III e V, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013. Conforme se demonstrou, a Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd. ("Long Fa"), empresa selecionada para responder o questionário do produtor/exportador, é [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados pelo Grupo Dean Shoes ao Brasil. A Grand Smartly, empresa já identificada inicialmente como parte interessada, por sua vez, consiste em [CONFIDENCIAL].

48. Demonstraram, ainda, que as empresas Grand Winner e Gold Tech também estão envolvidas nas exportações de calçados para o Brasil. O Grupo ressaltou que, após julho de 2020, a Grand Winner foi substituída pela Feet Bit, e a Gran Smartly, substituída pela Jia International.

49. Ressaltaram, também, que a empresa Long-Yue é a [CONFIDENCIAL] de calçados vendidos no mercado interno chinês. A habilitação dessa empresa como parte interessada, conforme argumentado, permitirá ao Grupo Dean Shoes colaborar com a apuração do valor normal.

50. Por fim, para fins de comprovar o envolvimento das empresas do Grupo na produção e exportação de calçados ao Brasil, foram apresentadas algumas faturas comerciais referentes ao período de análise e, também, fluxograma que sintetiza as exportações de calçados para o Brasil.

51. A Putian Xinlong Footwear Co., Ltd., em manifestação protocolada em 19 de março de 2021, solicitou, nos termos do inciso III, § 2o do Decreto no 8.058, de 2013, habilitação como parte interessada nesta revisão. A empresa apresentou documento -

alvará de funcionamento - para comprovar sua atuação na produção e exportação de calçados.

52. As empresas Qing Yuan City Shoetown Footwear Co., Ltd., Jiang Xi Guangyou Shoetown Footwear Co., Ltd., Shoetown Hunan Footwear Co., Ltd., Eva Overseas International, Ltd. e Yongzhou Kai Xiang Shoetown Footwear Co., Ltd., pertencentes ao Grupo Shoetown, solicitaram, em manifestação protocolada em 19 de março de 2021, habilitação como partes interessadas nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013.

53. Conforme se demonstrou, as empresas Qing Yuan City Shoetown Footwear Co., Ltd., Jiang Xi Guangyou Shoetown Footwear Co., Ltd. e Shoetown Hunan Footwear Co., Ltd. são [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados pelo Grupo Shoetown ao Brasil. A Eva Overseas International Ltd., por sua vez, consiste [CONFIDENCIAL].

54. Por fim, o Grupo informou que a empresa Yongzhou Kai Xiang Shoetown Footwear Co., Ltd. também atua [CONFIDENCIAL] para o Brasil. Para fins de comprovar o envolvimento das empresas na produção e exportação de calçados ao Brasil, foram apresentadas algumas faturas comerciais referentes ao período de análise.

55. As empresas Dongguan Tai-Way Sports Goods Ltd., Yongzhou Yuanway Sports Shoes Co., Ltd e Diamond Group Int'l Ltd., pertencentes ao Grupo Diamond, solicitaram, em manifestação protocolada em 19 de março de 2021, habilitação como partes interessadas nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013.

56. Conforme se demonstrou, as empresas Dongguan Tai-Way Sports Goods Ltd., Yongzhou Yuanway Sports Shoes Co., Ltd. são [CONFIDENCIAL]. E a empresa Diamond Group International Ltd. consiste em [CONFIDENCIAL].

57. Por fim, para fins de comprovar o envolvimento das empresas na produção e exportação de calçados ao Brasil, foram apresentadas três faturas comerciais cujas datas foram de 4/5/2017, 17/2/2020 e 17/2/2020. Foi apresentado, também, (i) cópia de uma DI, em que consta como fabricante a empresa [CONFIDENCIAL], e (ii) lista contendo os núcleos das fábricas globais da Puma de 2018 e de 2019 ("Puma Global Core Factory List 2018 e Puma Global Core Factory List 2019") e da Mizuno de 2018 ("Mizuno Global Core Factory List 2018"), obtidas dos respectivos sítios eletrônicos, em que constam a empresa Yongzhou Xiang Way Sports Goods Ltd.

58. A empresa Stella International Trading (Macao Commercial Offshore) Limited, pertencente ao Grupo Stella, solicitou, em manifestação protocolada em 19 de março de 2021, habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013.

59. Conforme se demonstrou, as empresas Longchuan Simona Footwear Company Limited and Shaoyang Stella Footwear Company Limited, já identificadas inicialmente como parte interessada, são [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados pelo Grupo Diamond ao Brasil. A empresa Stella International Trading (Macao Commercial Offshore) Limited, por sua vez, consiste [CONFIDENCIAL].

60. Por fim, para fins de comprovar o envolvimento das empresas na produção e exportação de calçados ao Brasil, foram apresentadas algumas faturas comerciais referentes ao período de análise.

61. A Nike Inc (Nike) - empresa sediada nos EUA, que se dedica ao design, desenvolvimento, marketing e vendas de artigos esportivos, como calçados, roupas de esporte e acessórios para prática de atividades esportivas -, a Nike Sports (China) Co., Ltd. ("Nike Sports China") - CONFIDENCIAL -, e a Nike Commercial (China) Co., Ltd. ("Nike Commercial China") - CONFIDENCIAL, em manifestações protocoladas em 19 de março de 2021, destacaram, inicialmente, a utilização de dados do mercado chinês para fins de construção do valor normal. Deduziram que a Nike foi considerada parte relacionada das empresas exportadoras de calçados. Apesar de discordar desse posicionamento, as empresas solicitaram, no caso de a SDCOM utilizar quaisquer de seus dados para apuração do valor normal da China, habilitação como parte interessada nesta revisão, na forma dos incisos III e V, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, com o objetivo de garantir seu amplo exercício de defesa e do contraditório.

62. A Nike Global Trading BV Singapore Branch ("Nike Singapore") - trading company responsável pelas exportações do Grupo Nike ao Brasil depois de dezembro de 2020, manifestou, em 19 de março de 2021, discordância com a alegação da petição acerca da existência de empresas intermediárias nas exportações de calçados para o Brasil, e solicitou habilitação como parte interessada nesta revisão, na forma dos incisos III e V, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013, com o objetivo de garantir seu amplo exercício de defesa e do contraditório.

63. A Adidas AG - holding do Grupo Adidas, sediada na Alemanha, que se dedica ao design, desenvolvimento, marketing e vendas de artigos esportivos, como calçados, roupas de esporte e acessórios para prática de atividades esportivas -, e Adidas International Trading - [CONFIDENCIAL], em manifestações protocoladas em 19 de março de 2021, destacaram, inicialmente, a utilização no Parecer de Início, de dados financeiros obtidos da holding de marca internacional, para fins de construção do valor normal da China. Isso indicou, conforme alegado, que a SDCOM considerou as marcas internacionais como partes relacionadas das empresas exportadoras, incluindo a Adidas, em razão do modelo de negócios adotado pelas empresas.

64. A Adidas AG e Adidas International Trading manifestaram discordância da interpretação e da metodologia adotada pela SDCOM acerca do conceito de partes relacionadas, e requereu sua habilitação como parte interessada nesta revisão, na forma dos incisos III e V, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, com o objetivo de garantir seu amplo exercício de defesa e do contraditório.

65. As empresas Adidas Sports (China) Co., Ltd. - empresa responsável pela revenda no mercado interno chinês de produtos Reebok fabricados na China, e Adidas (China) Ltd. - empresa responsável pela revenda no mercado interno chinês de produtos Reebok fabricados na China, em manifestações protocoladas em 19 de março de 2021, solicitaram habilitação como parte interessada nesta revisão, na forma do inciso V, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, com o objetivo de garantir seu amplo exercício de defesa e do contraditório, tendo em vista que as marcas internacionais, incluindo a Adidas, foram consideradas como partes relacionadas das empresas exportadoras, em razão do modelo de negócios adotado por elas.

66. As empresas Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited, Ue Yuen (Anfu) Footwear Co Ltd, Ruijin Pou Yuen Footwear Development Co., Ltd., Yang Xin Poushun Sporting Goods Co Ltd, Zhuhai Yueyuan Special Industrial Economic Zone, Zhong Xiang Yue Sheng Sporting Goods Co., Zhongshan Pou Hung, Zhong Shan Xin Zhan Shoe, Jumbo Power Enterprises Limited (Macao Commercial Offshore) Limited, em manifestação conjunta, protocolada em 19 de março de 2021, solicitaram habilitação como partes interessadas nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, por se tratar de produtores e exportadores estrangeiros do produto objeto da revisão, as seguintes empresas, todas pertencentes ao Grupo Pou Chen, que não foram identificadas pela SDCOM quando do início da revisão:

-Idea (Macao Commercial Offshore) Limited e Jumbo Power Enterprises Limited - empresas exportadoras de calçados para o Brasil no período da revisão. Foram apresentadas faturas comerciais, para fins de comprovação;

-Ruijin Pou Yuen Footwear Development Co., Ltd., Yang Xin Poushun Sporting Goods Co., Ltd., Zhongshan Pou Hung, Zhong Xiang Yue Sheng Sporting Goods Co., Ltd., Zhuhai Yueyuan Special Industrial Economic Zone - empresas produtoras de calçados, situadas na China, que afirmam terem vendido calçados no mercado interno da China em 2019. Foram apresentados os alvarás de funcionamento das empresas, acompanhados de comprovante de que as empresas comercializaram calçados no mercado interno chinês em 2019.

67. Por fim, em 22 de março de 2021, a empresa Eva Worldwide Trading Co., Limited, solicitou habilitação como parte interessada nesta revisão, nos termos do inciso III, § 2º do Decreto nº 8.058, de 2013.

68. Conforme se demonstrou, a empresa Shoetown Yangshan Footwear Company Ltd., já identificada inicialmente como parte interessada, é [CONFIDENCIAL] dos calçados exportados ao Brasil. A empresa Eva Worldwide Trading Co., Limited, por sua vez, consiste [CONFIDENCIAL].

2.3.2 Da decisão da SDCOM

69. Primeiramente, foram deferidos os pleitos das entidades e associações representativas de classe - a Ápice e a ABVTEX, tendo em vista que ambas as entidades representam marcas, fabricantes, fornecedores, varejistas e federações de calçados.

70. Em relação aos pedidos da Adidas AG, Adidas (China) Ltd., Adidas International Trading, Adidas Sports (China) Co., Ltd., Nike Inc (Nike), Nike Commercial (China) Co., Ltd. ("Nike Commercial China"), Nike Global Trading BV Singapore Branch ("Nike Singapore") e Nike Sports (China) Co., Ltd. ("Nike Sports China"), acatou-se o pedido dessas empresas como partes interessadas, tendo em vista a atuação no modelo global de negócios de calçados.

71. No tocante às solicitações das empresas Fisia Comércio de Produtos Esportivos Ltda. e Skechers do Brasil Calçados Ltda., ressalta-se que foram deferidos os pedidos, uma vez ter sido comprovado que se trata de empresas que importaram calçados da China no período de análise de continuação de dumping.

72. No que se refere aos pedidos dos produtores/exportadores que comprovaram produção/exportação no período objeto de continuação do dumping, foram acatados os pleitos das seguintes empresas: Apache Footwear Ltd. (Bahamas), Chang Shin Inc, Dasheng Enterprise Corporation, Eva Worldwide Trading Co., Limited, Eva Overseas International, Ltd., Evervan International Limited, Fujian Xie Feng Footwear Co. Ltd. (Putian) ("Xie Feng"), Gold Tech Investment Ltd. ("Gold Tech"), Grand Winner Company Ltd. ("Grand Winner"), Growth-Link Overseas Co. Ltd ("Growth Link"), Fujian San Feng Footwear Co. Ltd. (Fuzhou) ("San Feng"), Idea (Macao Commercial Offshore) Limited, Jiang Xi Guangyou Shoetown Footwear Co., Ltd., Jumbo Power Enterprises Limited, Long-Yue Shoes (Huizhou) Co. Ltd. ("Long-Yu"), Matrix Holdings Limited, Putian Xinlong Footwear Co., Ltd., Qing Yuan City Shoetown Footwear Co., Ltd., Ruijin Pou Yuen Footwear Development Co., Ltd., Sheng Sporting Goods Co., Ltd., Shoetown Hunan Footwear Co., Ltd., Stella International Trading (Macao Commercial Offshore) Limited, Taekwang Industrial Co., Ltd., Yang Xin Poushun Sporting Goods Co., Ltd., Yongzhou Kai Xiang Shoetown Footwear Co., Ltd., Zhongshan Pou Hung e Zhong Xiang Yue e Zhuhai Yueyuan Special Industrial Economic Zone.

73. No entanto, não foram acatados os pedidos das empresas Diamond Group Int'l Ltd., Dongguan Tai-Way Sports Goods Ltd., Evervan International Limited (HK), Feng Tay Enterprises Co. Ltd. ("Feng Tay Enterprises"), Feet Bit International Company Limited ("Feet Bit"), Jia International Co., Ltd. ("Jia International"), e Yongzhou Yuanway Sports Shoes Co., Ltd., uma vez que não foram identificadas exportações de calçados das empresas em epígrafe para o Brasil no período de janeiro a dezembro de 2019.

2.3.3 Da nova seleção de produtores/exportadores chineses

74. Nas notificações de início da revisão, as partes interessadas foram informadas da seleção de produtores/exportadores realizada e de que dispunham de dez dias, contados da ciência da notificação, para se manifestarem a respeito da referida seleção, inclusive com o objetivo de esclarecer se as empresas selecionadas são exportadoras, trading companies ou produtoras do produto objeto da revisão, em conformidade com os §§ 4º e 5º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com o art. 19 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014.

75. Em 16 de março de 2021, a importadora Adidas do Brasil e a Ápice protocolaram comentários acerca do produtor/exportador selecionado CONFIDENCIAL.

76. A Adidas do Brasil alegou [CONFIDENCIAL], e apresentou [CONFIDENCIAL], que teria estabelecido o prazo [CONFIDENCIAL] para o término na relação comercial entre a empresa e o [CONFIDENCIAL]. Portanto, a partir de [CONFIDENCIAL], a produtora [CONFIDENCIAL] teria, segundo a Adidas do Brasil, deixado de fabricar produtos da marca Adidas.

77. A Adidas do Brasil informou não ter realizado nenhuma importação de calçados exportados por essa produtora em 2020 e acrescentou que não teria conhecimento sobre (i) exportações desta produtora para outros importadores brasileiros, (ii) dados atuais sobre a produção de calçados desta empresa na China, (iii) sua estrutura legal e, nem, sobre (iv) eventual interesse da empresa em continuar realizando exportações ao Brasil.

78. Diante do exposto, considerando-se um dos principais importadores de calçados esportivos da China e, garantindo não mais importar o produto sob revisão dessa empresa chinesa, a Adidas do Brasil requereu que se revisse a seleção de produtores/exportadores para responder ao questionário, para substituir a [CONFIDENCIAL], por outro produtor responsável por percentual razoavelmente investigável do volume de exportações da China.

79. A Adidas do Brasil concluiu sugerindo a inclusão das empresas do [CONFIDENCIAL] na nova seleção, tendo em vista o volume importado no período da revisão.

80. A Ápice reiterou os argumentos apresentados pela Adidas do Brasil e acrescentou que informações de mercado obtidas na China indicariam que a [CONFIDENCIAL] não estaria mais em operação. Isto posto, requereu que a empresa chinesa [CONFIDENCIAL] fosse notificada para que pudesse se manifestar expressamente acerca de sua situação legal, bem como sobre o interesse e viabilidade em voltar a realizar exportações para o Brasil e cooperar com a presente revisão. Requereu, também, nos termos do inciso II, § 3º do art. 28 do Regulamento Brasileiro, e para evitar que eventual ausência de resposta ao questionário por parte da [CONFIDENCIAL] seja considerada como falta de cooperação que implique na aplicação de melhor informação disponível, que se alterasse desde já a seleção realizada, de modo a excluir a referida empresa e substituí-la por outro produtor responsável por percentual razoavelmente investigável do volume de exportações da China.

81. Considerando-se as manifestações apresentadas, decidiu-se incluir na seleção para responder o questionário do produtor/exportador as empresas do Grupo Apache (Apache Footwear e Apache Qingxin Footwear).

82. O Grupo Apache e o governo da China foram notificados acerca da nova seleção e informados que o prazo para resposta ao questionário dos produtor/exportador seria de trinta dias, contado da data de ciência, em conformidade com o caput do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com a nota de rodapé 15 do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio 1994 constante da Ata Final que incorporou os resultados da Rodada Uruguai de Negociação Comerciais Multilaterais do GATT, promulgada pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994.

2.4 Do recebimento das informações solicitadas

2.4.1 Da petição

83. A Abicalçados apresentou as informações na petição de início da presente revisão, bem como na resposta ao pedido de informações complementares.

2.4.2 Dos importadores

84. As seguintes empresas apresentaram tempestivamente, após pedido de prorrogação de prazo, respostas ao questionário do importador: Adidas do Brasil, Fisia Comércio de Produtos Esportivos, SBF Comércio de Produtos Esportivos S.A. e Skechers do Brasil Calçados Ltda.

85. Os demais importadores não apresentaram resposta ao questionário do importador.

86. Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às respostas ao questionário do importador apresentadas pelas empresas Adidas do Brasil e Fisia Comércio de Produtos Esportivos.

87. As empresas apresentaram respostas aos ofícios de informações complementares tempestivamente, após pedido de prorrogação do prazo.

2.4.3 Dos produtores/exportadores

88. Como já mencionado anteriormente, em razão do elevado número de produtores/exportadores de calçados da China para o Brasil e tendo em vista o disposto no inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi efetuada seleção das empresas responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações desta origem para o Brasil com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

89. Foram então selecionadas pela Subsecretaria para responderem ao questionário do produtor/exportador e, conseqüentemente terem calculadas margens de dumping individualizadas, as empresas: Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited, Grupo Apache (Apache Footwear e Apache Qingxin Footwear), Lian Jiang Ching Luh Shoes Co., Ltd., Long Fa Shoes Industrial (Huizhou), Qingdao Tae Kwang Shoes Co., Ltd. e Yue Yuen (Anfu) Footwear Co., Ltd., as quais representaram 44,9% das importações de calçados originárias da China no período de investigação de continuação de dumping.

90. As seguintes empresas apresentaram tempestivamente, após pedido de prorrogação de prazo, respostas ao questionário do produtor/exportador: Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited, Grupo Apache (Apache Footwear e Apache Qingxin

Footwear), Long Fa Shoes Industrial (Huizhou), Qingdao Tae Kwang Shoes Co., Ltd. e Yue Yuen (Anfu) Footwear Co., Ltd.

91. No que se refere às empresas Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited e Yue Yuen (Anfu) Footwear Co. Ltd., ambas do Grupo Pou Chen, ressalta-se que as informações solicitadas foram apresentadas em questionário narrativo único para todo Grupo Pou Chen. Ademais, foram apresentados Apêndices com dados individualizados referentes às empresas produtoras e exportadoras, integrantes do grupo econômico, assim como os seus demonstrativos financeiros.

92. Após a análise das respostas aos questionários, constatou-se a necessidade de solicitar esclarecimentos e informações complementares a todas as empresas supra mencionadas que responderam aos questionários. As referidas empresas solicitaram, tempestivamente, com as devidas justificativas, prorrogação do prazo para responder aos ofícios de solicitação de informações complementares ao questionário do produtor/exportador, tendo sido concedida pela SDCOM. As empresas apresentaram, tempestivamente, as respostas às informações complementares solicitadas.

2.5 Da habilitação como indústria fragmentada

93. Em 1º de março de 2021, a Circular nº 17, de 26 de fevereiro de 2021, tornou públicos os fatos que levaram à habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada, constantes da Nota Técnica SDCOM nº 14, de 23 de setembro de 2020. Os elementos levados em conta na decisão de habilitar a produção nacional de calçados como indústria fragmentada foram apresentados em Anexo à circular.

94. Os prazos estabelecidos no parágrafo 7 da Circular nº 17, de 2021, para que as partes interessadas pudessem apresentar seus comentários sobre a decisão de se habilitar a produção nacional de calçados como indústria fragmentada foi de até trinta dias contados da publicação desta circular no D.O.U., tendo a petição até quinze dias contados do fim do prazo das demais partes para apresentar seus comentários. Nos termos do parágrafo 3º do art. 12 da Portaria SECEX nº 41, de 2018, a SDCOM teve o prazo de até sessenta dias contados do fim do prazo de quinze dias para apresentação de comentários pela petição para apresentar sua decisão final.

95. Ocorre que, em manifestação protocolada no SDD em 30 de março de 2021, a propósito da habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada, a Ápice alegou não ter sido disponibilizado acesso aos autos do "Pedido de Habilitação", notadamente em relação aos Ofícios SEI nº 192546/2020/ME, de 6 de agosto de 2020 e SEI nº 219016/2020/ME, de 8 de setembro de 2020. A Associação requereu, assim, a disponibilização do acesso aos documentos constantes no processo de habilitação, bem como a devolução do prazo de trinta dias para apresentação de comentários sobre a habilitação como indústria fragmentada em sua integralidade, a contar da data da disponibilização.

96. Ressalta-se que os autos do processo SEI/ME nº 19972.101265/2020-17, em sua versão restrita, foram anexados ao SDD no dia 14 de junho de 2021.

97. Considerando que as informações que fundamentaram o pedido formulado pela Abicalçados para habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada, bem como a decisão da SDCOM, eram quase em sua totalidade extraídas de fontes públicas de livre acesso a qualquer cidadão, consoante constam do Parecer nº 10 de 26 de fevereiro de 2021, bem como do seu Anexo V, que reproduz a Nota Técnica de Deferimento de Habilitação de Indústria Fragmentada nº 14, de 23 de setembro de 2020, o pedido de devolução do prazo foi parcialmente atendido.

98. Assim, as partes interessadas tiveram prazo até o dia 29 de junho de 2021 para encaminhar comentários sobre a habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada, e a petição teve o prazo até o dia 14 de julho de 2021 para enviar suas considerações. A manutenção ou não da decisão da SDCOM, considerando todos os elementos de prova trazidos pelas partes interessadas, foi informada no dia 1º de outubro de 2021.

99. Todos os elementos de prova apresentados pelas partes foram considerados, e a Nota Técnica SDCOM nº 49, de 9 de setembro de 2021, apresentou às partes a conclusão a respeito da manutenção da decisão da SDCOM de habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada. A Circular nº 67, de 30 de setembro de 2021, publicada no D.O.U. de 1º de outubro de 2021, tornou pública a decisão final de manutenção da habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada. As manifestações das partes interessadas sobre a habilitação da produção nacional de calçados como indústria fragmentada protocoladas dentro dos prazos referidos nos parágrafos anteriores foram apresentadas e levadas em consideração na referida Nota Técnica.

2.6 Da verificação das informações submetidas

100. Em decorrência da pandemia do novo coronavírus (COVID-19), foram realizadas adaptações aos procedimentos das investigações de defesa comercial e das avaliações de interesse público conduzidas pela SDCOM, conforme os termos da Instrução Normativa SECEX nº 1, de 17 de agosto 2020 e da Instrução Normativa Secex nº 3, de 22 de outubro de 2021. Dentre tais adaptações, destaca-se que estavam suspensas, por prazo indeterminado, a realização de quaisquer verificações presenciais nas empresas.

101. Assim, conforme disposto na Instrução Normativa Secex nº 3, de 22 de outubro de 2021, a SDCOM prosseguiu, excepcionalmente, apenas com a análise detalhada de todas as informações submetidas pelas partes interessadas, buscando verificar sua correção com base na análise cruzada das informações protocoladas por cada parte interessada com aquelas submetidas pelas demais partes, bem como com informações constantes de outras fontes disponíveis à Subsecretaria, se possível e quando aplicável.

2.6.1 Da análise das informações submetidas pela petição

102. A fim de verificar os dados apresentados pelas empresas Dass Nordeste Calçados e Artigos Esportivos S.A. ("Dass") e Vulcabrás Azaleia S.A. ("Vulcabras"), a Subsecretaria solicitou às empresas informações complementares adicionais às previstas no § 2º do art. 41 do Decreto no 8.058, de 2013, consoante parágrafo único do art. 179 do citado decreto, que assevera que a SDCOM poderá solicitar elementos de prova, tais como amostras de operações constantes de petições e detalhes de despesas específicas, a fim de validar informações apresentadas pelas partes interessadas.

103. Dessa forma, foram enviados os Ofícios nºs 00.352/2021/CGSA/SDCOM/SECEX, de 16 de abril de 2021 e 00.390/2021/CGSA/SDCOM/SECEX, de 28 de abril de 2021 para a Vulcabras e Dass, respectivamente, considerando a Instrução Normativa da Secretaria de Comércio Exterior nº 1, de 17 de agosto de 2020, em especial o disposto em seu art. 3o. Após solicitação de dilação de prazo, as empresas apresentaram repostas tempestivas aos ofícios de elementos de prova.

104. Por meio dos ofícios mencionados, a autoridade investigadora selecionou notas fiscais (invoices), reportadas no Apêndice VIII, com o intuito de que fossem disponibilizados, para a conciliação individual de cada fatura selecionada, cópias dos documentos e lançamentos contábeis referentes a, entre outros: fatura, contrato de cliente, ordem de compra de cliente/confirmação de ordem de compra, contratos e faturas de frete, registro contábil da receita obtida com a venda da fatura selecionada, registro financeiro do pagamento da venda da fatura selecionada, etc. Ademais, foi solicitado, às respondentes, conciliar o resultado financeiro obtido com as vendas do produto investigado, realizadas entre janeiro a dezembro de 2019, com as respectivas demonstrações financeiras auditadas. Igualmente, solicitou-se conciliar os valores totais de vendas do produto similar/objeto da investigação com os números constantes nos balancetes de verificação/demonstrações financeiras, entre janeiro e dezembro de 2019.

105. Com relação ao Apêndice XX - Custo Mensal P3, foram solicitados também elementos de prova para comprovar valores de rubricas reportadas no apêndice em tela. Foram escolhidas, por amostragem, rubricas em que as empresas deveriam comprovar, por meio de elementos de prova, os montantes reportados.

106. Registre-se que as inconsistências elencadas nos Ofícios SEI nºs 276270/2021/ME e 276265/2021/ME, de 18 de outubro de 2021, referentes aos elementos de prova apresentados pela Dass Nordeste Calçados e Artigos Esportivos S.A. e Vulcabras Azaleia S.A., respectivamente, foram objeto de reunião com os representantes das empresas e os esclarecimentos prestados foram considerados suficientes.

2.6.2 Da análise das informações submetidas pelos importadores

107. A fim de verificar os dados reportados pelos importadores Adidas do Brasil e Fisia Comércio de Produtos Esportivos, a Subsecretaria solicitou informações complementares adicionais às previstas no § 2º do art. 41 e no § 2º do art. 50 do Decreto

nº 8.058, de 2013. Assim, nos termos da Instrução Normativa Secex nº 1, de 2021, a SDCOM solicitou elementos de prova, tais como amostras de operações constantes das respostas a questionários e detalhamentos de despesas específicas, a fim de validar informações apresentadas pelas partes interessadas.

108. Dessa maneira, foram enviados os Ofícios SEI nº 274201/2021/ME e SEI nº 274247/2021/ME, de 15 de outubro de 2021, para a Adidas do Brasil e Fisia, respectivamente. As empresas, após solicitarem prorrogação do prazo tempestivamente, submeteram as respostas aos ofícios mencionados dentro do prazo prorrogado.

109. Por meio dos ofícios mencionados, a autoridade investigadora selecionou notas fiscais (invoices), reportadas nos Apêndices II - Importações e IV - Revendas no Mercado Interno, com o intuito de que fossem disponibilizados, para a conciliação individual de cada fatura selecionada, cópias dos documentos e lançamentos contábeis referentes a, entre outros: fatura, contrato de cliente, ordem de compra de cliente/confirmação de ordem de compra, contratos e faturas de frete, registro contábil da receita obtida com a venda da fatura selecionada, registro financeiro do pagamento da venda da fatura selecionada, etc. Ademais, foi solicitado, às respondentes, conciliar o resultado financeiro obtido com as vendas do produto investigado, realizadas entre janeiro a dezembro de 2019, com as respectivas demonstrações financeiras auditadas. Igualmente, solicitou-se conciliar os valores totais de vendas do produto similar/objeto da investigação com os números constantes nos balancetes de verificação/demonstrações financeiras, entre janeiro e dezembro de 2019.

110. Registre-se que as inconsistências elencadas nos Ofícios nºs 307882/2021/ME e 307946/2021/ME, de 19 de novembro de 2021, referentes aos elementos de prova apresentados pela Fisia Comércio de Produtos Esportivos Ltda e Adidas do Brasil Ltda., respectivamente, foram objeto de reunião com os representantes das empresas e os esclarecimentos prestados foram considerados suficientes.

2.6.3 Da análise das informações submetidas pelos produtores/exportadores

111. A fim de verificar os dados reportados pelos produtores/exportadores Grupo Apache, Dean Shoes, Pou Chen e Taekwang, a Subsecretaria solicitou informações complementares de forma semelhante às solicitadas para as empresas importadoras Adidas do Brasil e Fisia, com base na Instrução Normativa nº 1, de 2020.

112. Todas as empresas, após solicitarem prorrogação do prazo tempestivamente, submeteram as respostas aos ofícios de informações adicionais complementares dentro do prazo prorrogado.

113. Por meio dos ofícios mencionados, a autoridade investigadora selecionou notas fiscais (invoices), reportadas nos Apêndices V - Vendas no Mercado Interno e VII - Exportações para o Brasil, com o intuito de que fossem disponibilizados, para a conciliação individual de cada fatura selecionada, cópias dos documentos e lançamentos contábeis referentes a, entre outros: fatura, contrato de cliente, ordem de compra de cliente/confirmação de ordem de compra, contratos e faturas de frete, registro contábil da receita obtida com a venda da fatura selecionada, registro financeiro do pagamento da venda da fatura selecionada, etc. Ademais, foi solicitado, às respondentes, conciliar o resultado financeiro obtido com as vendas do produto investigado, realizadas entre janeiro e dezembro de 2019, com as respectivas demonstrações financeiras auditadas. Igualmente, solicitou-se conciliar os valores totais de vendas do produto similar/objeto da investigação com os números constantes nos balancetes de verificação/demonstrações financeiras, entre abril de 2018 e março de 2019.

114. Com relação ao Apêndice VI - Custo Total, foram solicitados também elementos de prova para comprovar valores de rubricas reportadas no apêndice em tela. Foram escolhidas, por amostragem, rubricas em que as empresas deveriam comprovar, por meio de elementos de prova, os montantes reportados.

2.6.3.1 Do Grupo Apache

115. Registre-se que as inconsistências elencadas no Ofício nº 311168/2021/ME, de 23 de novembro de 2021, referentes aos elementos de prova apresentados pelo Grupo Apache, foram objeto de reunião com os representantes da empresa e os esclarecimentos prestados foram considerados suficientes.

2.6.3.2 Do Grupo Dean Shoes

116. Registre-se que as inconsistências elencadas no Ofício nº 309709/2021/ME, de 22 de novembro de 2021, referentes aos elementos de prova apresentados pelo Grupo Dean Shoes, foram objeto de reunião com os representantes da empresa e os esclarecimentos prestados foram considerados suficientes.

2.6.3.3 Do Grupo Pou Chen

117. Registre-se que as inconsistências elencadas no Ofício nº 311163/2021/ME, de 23 de novembro de 2021, referentes aos elementos de prova apresentados pelo Grupo Pou Chen, foram objeto de reunião com os representantes da empresa e os esclarecimentos prestados foram considerados suficientes.

2.6.3.4 Do Grupo Taekwang Industrial Co., Ltd.

118. Registre-se que, tendo em vista a ausência de comprovação das informações elencadas no Ofício SEI nº 309178/2021/ME, de 22 de novembro de 2021, cujas inconsistências foram objeto de reunião de esclarecimentos de elementos de prova entre os representantes do Grupo Taekwang Industrial Co., Ltd. e os técnicos da SDCOM no dia 29 de novembro de 2021, concluiu-se que em sua reposta o Grupo não reportou adequadamente as informações previamente requeridas, em desconformidade com o disposto no art. 180 do Decreto nº 8.058, de 2013.

119. Dessa forma, as empresas foram comunicadas por meio do Ofício SEI nº 334793/2021/ME, de 15 de dezembro de 2021, que a determinação final de dumping do Grupo Taekwang Industrial Co., Ltd. a ser emitida pela SDCOM levará em consideração os fatos disponíveis.

120. Foi concedido um prazo para até o dia 22 de dezembro de 2021 para que o Grupo apresentasse novas explicações. A empresa não se manifestou a respeito.

2.7 Da determinação preliminar e do compromisso de preços

2.7.1 Da solicitação de elaboração de determinação preliminar e da apresentação de propostas de compromisso de preços

121. Em manifestações protocoladas em 26 de maio de 2021, as empresas do Grupo Dean Shoes (Long Fa Shoes Industrial (Huizhou) Co., Ltd., Long Yue Shoes Industrial (Huizhou) Co., Ltd., Gold Tech Investment Ltd., Grand Winner Co., Ltd., e Grand Smartly Group Ltd.) e do Grupo Taekwang (Qingdao Taekwang Shoes Co., Ltd. e Taekwang Industrial Co., Ltd.) solicitaram, nos termos do art. 65 do Regulamento Brasileiro, a elaboração de determinação preliminar que informe todos os elementos de fato e de direito disponíveis quanto à possibilidade de continuação/retomada de dumping, dano enexo causal, com vistas a eventual oferecimento de compromisso de preços.

122. As empresas alegaram não serem dependentes econômico, financeiro ou tecnológico de qualquer marca internacional, além de não terem qualquer relação societária com qualquer marca internacional. Alegaram, ainda, manter apenas relação contratual e comercial, comum entre fornecedor e cliente, que exija controle de qualidade de produtos, quando os produtos comercializados levam o nome de grandes marcas internacionais.

123. A esse respeito, solicitaram que se esclareça na determinação preliminar posicionamento referente a esse tema - se "o grupo seria relacionado a marca internacional de calçados em razão de suposta dependência, econômica, financeira e tecnológica, nos termos da norma brasileira aplicável".

124. Por fim, as empresas sinalizaram estarem de acordo com o Parecer contendo análise jurídica apresentado pela ÁPICE, em abril de 2021, que concluiu pela: (i) ilegalidade da norma brasileira sobre partes relacionadas e o modo como esta foi aplicada; (ii) ilegalidade da metodologia de construção do valor normal para fins de início da revisão, ao considerar, conforme alegado, produtos não similares aos produtos investigados e informações de terceiros países que não o país investigado; e (iv) ilegalidade na comparação entre o valor normal e o preço de exportação para fins de início por afrontar, conforme alegado, o princípio da justa comparação constante no Acordo Antidumping.

125. Em 27 de maio de 2021, em manifestação similar às apresentadas pelos Grupos Dean Shoes e Taekwang, as empresas do Grupo Pou Chen (Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited, Yue Yuen (Anfu) Footwear Co., Ltd., Dongguan Yue Sheng Footwear Co., Ltd., Dongguan Yue Yuan Footwear Products Co., Ltd., Idea (Macao Commercial Offshore) Limited, Jumbo Power Enterprises Limited, Ruijin Pou Yuen Footwear Development Co., Ltd., Shang Gao Yisen Industry Co., Ltd., Yangxin Poushun

Sporting Goods Company Limited, Yangzhou Bao Yi Footwear Co., Ltd., Yangxin Poujia Footwear Company Limited, Zhong Shan Xin Zhan Shoes Factory, Zhong Xiang Yue Shen Sporting Goods Co., Ltd., Zhongshan Pou Hung Footwear Co., Ltd., Zhuhai Special Economic Zone Yueyuan Industrial Limited), solicitaram a elaboração de determinação preliminar.

126. As empresas Apache Footwear Ltd. (Qing Xin) e Apache Footwear Ltd. (Bahamas) também protocolaram, em 9 de junho de 2021, nos termos do art. 65 do Regulamento Brasileiro, pedido de elaboração de determinação preliminar que informe todos os elementos de fato e de direito disponíveis quanto à possibilidade de continuação/retomada de dumping, dano e nexocausal, com vistas a eventual oferecimento de compromisso de preços.

127. Em manifestação protocolada em 21 de junho de 2021, a Ápice reforçou o pedido apresentado pelas produtoras/exportadoras chinesas selecionadas, a fim de que fosse elaborado parecer de determinação preliminar que abordasse especificamente (i) o conceito de partes relacionadas, (ii) o produto objeto da revisão e sua segmentação e (iii) a provável tendência de comportamento das importações em relação ao mercado brasileiro, elementos julgados essenciais para análise de possibilidade de continuação do dumping, de dano e do nexocausalidade entre ambos.

128. Com relação ao conceito de partes relacionadas, a Ápice mencionou as conclusões proferidas pelo professor Luiz Olavo Batista - "maior autoridade em solução de controvérsias do Brasil e uma das maiores do mundo" - constantes do Parecer Jurídico apresentado anteriormente, em manifestação protocolada em abril.

"o artigo 14, § 10, IX, do Decreto 8.058 de 2013, que trata de relacionamento por dependência econômica, financeira e tecnológica, é ILEGAL frente às disposições do Acordo Antidumping e da jurisprudência da OMC, uma vez que, ser uma CGV não implica em considerar todas as empresas da cadeia como partes relacionadas". (grifou-se)

129. Mencionou também as respostas aos questionários apresentadas pelos exportadores chineses, com dados de custo de produção e vendas de calçados no mercado interno da China. Dessa forma, considera haver nos autos do processo, elementos suficientes para que se determine, em sede de determinação preliminar, a base que será utilizada para determinação do valor normal e, por consequência, da possibilidade de continuação de dumping, dano e nexocausal.

130. Do contrário, a Ápice ressaltou que as partes interessadas enfrentarão as limitações para apresentar seus argumentos e elementos de prova, em razão dos prazos processuais estabelecidos na legislação.

131. Ademais, destacou a importância da realização de determinação preliminar para possibilitar o oferecimento de eventual compromisso de preços, cujo interesse foi formalmente apresentado pelos produtores/exportadores selecionados.

132. No tocante ao produto investigado, a Ápice requereu que a SDCOM, em sede de determinação preliminar, posicione-se, em consonância com o disposto no art. 10 do Regulamento Brasileiro, acerca da definição do produto objeto da revisão, que a seu ver teria sido demasiadamente ampla, e também quanto à segmentação dos diversos tipos de calçados que integram o produto objeto da revisão, a fim de que se possibilite a correta análise de possibilidade de continuação do dumping, dano à indústria doméstica e nexocausal.

133. A Ápice destacou a prevalência dos calçados esportivos na cesta de importações brasileiras no período da análise de continuação do dumping e reforçou ser clara a necessidade de segmentação dos diversos tipos de calçados que compõem a presente revisão, a fim de que as análises de possibilidade de continuação/retomada de dumping, dano e nexocausal sejam realizadas de forma segmentada, compreendendo, individualmente (i) calçados esportivos, e (ii) outros calçados.

134. Por fim, quanto à evolução das importações brasileiras de calçados, a Ápice, primeiramente, citou o art. 104 do Regulamento Brasileiro e, em seguida, apresentou tabela com a evolução da participação das importações chinesas e de outras origens do produto investigado no mercado brasileiro durante a vigência do direito antidumping, bem como durante o período anterior à aplicação do direito antidumping, para fins de se avaliar a provável tendência de comportamento das importações investigadas em relação ao mercado brasileiro.

"a SDCOM deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo "o volume das importações do produto objeto da medida durante sua vigência e a provável tendência de comportamento dessas importações, em termos absolutos e relativos à produção ou ao consumo do produto similar no mercado interno brasileiro" (grifou-se)."

Participação das Importações no Mercado Brasileiro (em %)

Período	Participação das importações chinesas no Mercado Brasileiro	Participação das demais importações no Mercado Brasileiro	Participação das importações totais no Mercado Brasileiro
Jan-dez/2003	0,47	0,17	0,64
Jan-dez/2004	0,90	0,18	1,08
Jan-dez/2005	2,09	0,46	2,55
Jan-dez/2006	1,85	0,56	2,40
Jan-dez/2007	2,96	0,54	3,49
Jul/09-jun/10	1,09	1,77	2,86
Jul/10-jun/11	0,39	2,82	3,21
Jul/11-jun/12	0,33	2,28	2,61
Jul/12-jun/13	0,27	2,60	2,87
Jul/13-jun/14	0,27	3,15	3,43
Jan-dez/2017	0,11	2,20	2,31
Jan-dez/2018	0,10	2,18	2,28
Jan-dez/2019	0,16	2,26	2,42

135. Por fim, a Ápice destacou a participação "excessivamente baixa" das importações da China e de todas as origens no mercado brasileiro durante todo o período de análise e afirmou não haver qualquer precedente brasileiro em que tenha havido aplicação de direito antidumping, de forma original, com participação "tão insignificante (2,9%)" de importações da origem investigada no mercado brasileiro. A seu ver, a ausência de precedentes demonstra que participações insignificantes no mercado brasileiro - como foi o caso original - não teriam o condão de causar dano à indústria doméstica.

136. Em manifestação datada de 1º de setembro de 2021, a Abicalçados, acerca do pedido de compromisso de preços apresentado, argumentou a possibilidade de ocorrer:

"(...)burla dos preços acordados, considerando o poder das marcas internacionais em toda a cadeia de comercialização do produto. Adicionalmente, trata-se de produto de moda, lançado por temporadas, distribuído por milhares de modelos, a diferentes preços para cada um deles.

Essas características, por óbvio, tornam o compromisso impraticável de ser acompanhado ou verificado na prática. A heterogeneidade do produto conspira contra qualquer possibilidade de controle, tanto assim que o § 11 do art. 67 do Decreto nº 8.058, de 2013, já aponta determinados aspectos que contribuem para a recusa de determinada oferta de compromisso de preços:

"§ 11. Na decisão de recusa a que faz referência o § 10, deverão ser levados em consideração, entre outros, o grau de homogeneidade do produto, o número de ofertas de compromissos de preços e a existência de associação ou relacionamento entre partes interessadas, tal qual definido no § 10 do art. 14'."

137. Acrescentou, ainda, que em face das características de comercialização dos calçados, qualquer compromisso de preços iria requerer o envolvimento de diversos agentes econômicos, a fim de garantir sua exequibilidade e cumprimento. Tendo isso em vista, a Abicalçados registrou a sua objeção à aceitação de qualquer proposta de compromisso de preços.

138. Nos dias 29 de novembro e 1º de dezembro de 2021, as empresas dos Grupos Apache Footwear Ltd., Dean Shoes e Pou Chen, apresentaram propostas de compromisso de preço.

2.7.2 Dos comentários acerca da solicitação de determinação preliminar e da proposta de compromisso de preço

139. No que tange aos pedidos de elaboração de Parecer de determinação preliminar, ressalte-se que determinações preliminares não possuem caráter mandatório no âmbito de revisões de final de período. Nesse sentido, não julgou-se necessária a elaboração de determinação preliminar no presente caso.

140. Em que pese não ter havido parecer de determinação preliminar, ressalta-se que, com relação a determinados dados e decisões relevantes para o caso, foram elaboradas, a fim de assegurar a maior previsibilidade e transparência às partes interessadas, bem como em garantir prazos ainda mais razoáveis e extensos para análise e exercício do contraditório e ampla defesa pelas partes, Notas Técnicas - Nota Técnica SEI nº 53373/2021/ME, de 9 de novembro de 2021 ([RESTRITO]), Nota Técnica SEI nº 54128/2021/ME, de 11 de novembro de 2021 ([RESTRITO]) e Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 19 de novembro de 2021 ([RESTRITO]), contendo, respectivamente, esclarecimentos acerca (i) do tratamento a ser conferido aos produtores/exportadores chineses, para fins de determinação de dumping, (ii) dos dados de importação e de mercado revisados, além de indicadores atualizados da indústria doméstica e, (iii) das margens de dumping apuradas com base nos questionários recebidos dos produtores/exportadores chineses. Assim, as partes interessadas puderam se manifestar a respeito dos posicionamentos ainda na fase probatória.

141. Já com relação aos pedidos de elaboração de determinação preliminar com fins de apresentação eventual de propostas de compromisso de preços, bem como às propostas de compromisso de preço recebidas, as empresas foram notificadas por meio do Ofício SEI nº 328026/2021/ME, de 8 de dezembro de 2021, que lhes comunicou sobre a recusa de celebração da oferta de compromisso de preços. O Ofício evidenciou que a prerrogativa da autoridade investigadora para aceitação ou não de ofertas de compromisso de preços é delimitada pelo Artigo 8.3 do Acordo Antidumping, que estabelece que:

"Artigo 8.3. Compromissos de preços oferecidos pelos exportadores não precisam ser aceitos se as autoridades considerarem sua aceitação impraticável, por exemplo, se o número dos atuais ou potenciais exportadores for muito grande, ou por quaisquer outros motivos, incluindo razões de política geral da autoridade."

142. Assim, a autoridade investigadora entendeu que a celebração de eventual compromisso de preços apontada pelas empresas seria impraticável, porque implicaria um ônus demasiado para o governo brasileiro, tanto em termos financeiros quanto operacionais, inclusive em termos de recursos humanos.

2.8 Da prorrogação da revisão

143. Em 1º de outubro de 2021, foi publicada no D.O.U a Circular nº 67, de 30 de setembro de 2021, prorrogando, por até 2 meses, a partir de 1º de janeiro de 2022, o prazo para a conclusão da revisão e tornando públicos os prazos que servirão de parâmetro para o restante da revisão:

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
art.59	Encerramento da fase probatória da revisão	2 de dezembro de 2021
art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	22 de dezembro de 2021
art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	30 de dezembro de 2021
art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	24 de janeiro de 2022
art. 63	Expedição, pela SDCOM, do parecer de determinação final	7 de fevereiro de 2022

2.9 Da nota técnica acerca da conclusão sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto desta revisão

144. Em 9 de novembro de 2021, foi disponibilizada às partes interessadas a Nota Técnica SEI nº 53373/2021/ME que, em conformidade com a normativa brasileira de defesa comercial e com lastro na legislação multilateral, em especial o disposto no Artigo 15(a) do Protocolo de Acesso da China à OMC, analisou os elementos de prova disponíveis nos autos do processo acerca da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão.

145. Na ocasião, concluiu-se que não seria possível asseverar que no setor de calçados chinês, não prevalecem condições de economia de mercado, à luz da alteração do ônus de prova. Assim, após a expiração do item 15(a)(ii) do Protocolo de Acesso, a parte que põe em xeque a utilização dos custos e preços chineses para fins de apuração do valor normal deve ser capaz de vincular as distorções provocadas pela atuação do Estado Chinês, em seus diferentes níveis, ao segmento produtivo analisado.

146. Os argumentos trazidos pela Abicalçados foram considerados insuficientes para demonstrar se a alegada interferência estatal influencia as decisões das empresas do segmento produtivo de calçados e de qual forma essa influência se operaria na atuação dessas empresas.

147. Diante disso, as partes interessadas foram informadas que, para fins de determinação final, os dados de preços e custos chineses seriam utilizados para a avaliação da apuração do valor normal das exportadoras chinesas, desde que atendidas as demais condições previstas no Acordo Antidumping e no Regulamento Brasileiro.

148. [RESTRITO].

2.10 Do encerramento da fase de instrução

2.10.1 Do encerramento fase probatória

149. Em conformidade com o disposto no caput do art. 59 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fase probatória da investigação foi encerrada em 2 de dezembro de 2021, ou seja, 63 dias após a publicação da Circular SECEX nº 67, de 2021, que atualizou os prazos da revisão.

2.10.2 Das manifestações sobre o processo

150. Registre-se que após o encerramento da fase probatória, em 22 de dezembro de 2021, as seguintes partes interessadas apresentaram manifestações sobre os dados e informações constantes dos autos do processo: Abicalçados, Adidas do Brasil, Ápice, Fisia, Grupo Apache, Grupo Dean Shoes, Grupo Pou Chen e Skechers.

151. Ressalte-se que as referidas manifestações foram consideradas e devidamente analisadas nos tópicos referentes a cada tema a que se referem, ao longo da Nota Técnica SEI nº 62.667/2021/ME, de 30 de dezembro de 2021, que divulgou os fatos essenciais que se encontravam em análise e que formariam a base para o estabelecimento uma determinação final no âmbito da revisão.

2.10.3 Da divulgação dos fatos essenciais sob julgamento

152. Em 30 de dezembro de 2021, por meio da Nota Técnica SEI nº 62.667/2021/ME foram divulgados os fatos essenciais que se encontravam em análise e que formariam a base para o estabelecimento uma determinação final no âmbito da revisão.

153. De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto no 8.058, de 2013, no dia 24 de janeiro de 2022 encerrou-se o prazo de instrução da revisão em epígrafe. Naquela data completaram-se os 20 dias após a divulgação da Nota Técnica citada, previstos no caput do referido artigo, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

2.10.4 Das manifestações finais

154. Ao final do prazo de instrução da presente revisão, 24 de janeiro de 2022, apresentaram, tempestivamente, as suas manifestações finais as empresas Long Fa Shoes Industrial (Huizhou) Co., Ltd., Long Yue Shoes Industrial (Huizhou) Co. Ltd., Gold Tech Investment Ltd., Grand Winner Co., Ltd., e Grand Smartly Group Ltd, todas integrantes do Grupo econômico denominado "Dean Shoes; Apache Footwear Ltd. (Bahamas) e Apache Footwear Ltd. (Qingxin), empresas do Grupo Apache; Dongguan Pou Chen Footwear Company Limited E Yue Yuen (Anfu) Footwear Co Ltd, Dongguan Yue Sheng Footwear Co. Ltd., Dongguan Yue Yuan Footwear Products Co. Ltd., Idea (Macao Commercial Offshore) Limited, Jumbo Power Enterprises Limited, Ruijin Pou Yuen Footwear Development Co. Ltd., Shang Gao Yisen Industry Co. Ltd., Yangxin Poushun Sporting Goods Company

Limited, Yangzhou Bao Yi Footwear Co. Ltd., Yangxin Poujia Footwear Company Limited, Zhong Shan Xin Zhou Shoes Factory, Zhong Xiang Yue Shen Sporting Goods Co. Ltd., Zhongshan Pou Hung Footwear Co. Ltd., e Zhuhai Special Economic Zone Yueyuan Industrial Limited, todas integrantes do Grupo econômico denominado "Pou Chen".

155. Também apresentaram manifestações, dentro do prazo regulamentar, a Associação Pela Indústria e Comércio Esportivo (Ápice) e a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados - Abicalçados.

3. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

3.1 Do produto objeto da revisão

156. O produto objeto da revisão são os calçados - artefatos destinados à proteção dos pés, produzidos com materiais naturais (couro, tecidos de algodão etc.) ou sintéticos (plástico, borracha etc.), tanto na parte inferior, ou solado, quanto na parte superior, ou cabedal, podendo ser usados diversos acessórios (como fivelas plásticas ou metálicas, por exemplo, pedrarias, botões e laços) que lhes agregam qualidade, valor e beleza.

157. Os calçados são produtos que visam aos públicos masculino, feminino ou infantil e são destinados ao uso diário, para festas e situações especiais, como para práticas esportivas, segurança no trabalho, entre outros. São, em geral, comercializados a lojas, boutiques, magazines e lojas de departamentos, cabendo a esses ofertarem o produto ao consumidor final. Algumas indústrias contam, também, com lojas próprias, normalmente próximas às fábricas, para atender a seus funcionários, bem como ao consumidor final.

158. No que se refere ao processo produtivo dos calçados, conforme trazido pela Abicalçados, são diversas as possibilidades de uma mesma fábrica produzir diferentes tipos de calçados, quando se considera o uso, a modelagem e os vários tipos de materiais empregados. De uma maneira geral, o processo produtivo é segmentado pela fabricação das duas principais partes que os compõem e pela montagem final do produto, em que uma parte é agregada à outra. Nessa esteira, explicou que a produção do calçado envolve a fabricação da palmilha e do solado (parte inferior que suporta o peso do usuário e entra em contato direto com o solo), do cabedal (parte superior que reveste os pés dos usuários) e a montagem final, ou seja, a junção deste àquele.

159. Para fabricação de solados e palmilhas, são utilizados materiais poliméricos (PU, PVC e EVA, dentre outros) e aditivos (agentes vulcanizadores, estabilizantes e expansores) que, por meio de beneficiamento, atingem a forma desejada pela aplicação. Os principais beneficiamentos são o corte dos materiais poliméricos com a utilização de navalhas e a moldagem a quente com matrizes.

160. Para algumas aplicações, o material polimérico é previamente conformado por laminação, formando placas planas. O material é, então, cortado por navalhas em formatos previamente definidos, visando a sua aplicação na conformação de solados e palmilhas, via processos de "termoformação" e prensagem.

161. A moldagem a quente com matrizes é o processo de transformação da resina polimérica em um produto acabado. Pode ser realizada por três processos distintos: "termoformado", injeção ou prensagem:

a) o processo "termoformado" é aplicado na fabricação de solados e palmilhas de EVA. Esse processo é iniciado com a colocação no interior da matriz de uma placa de EVA previamente cortada por navalhas. As matrizes são fabricadas de alumínio, o que garante elevada condutividade térmica e peso reduzido, viabilizando dessa forma o seu transporte manual e aquecimento em fornos. A manutenção do EVA em elevada temperatura por um tempo determinado possibilita o processo de estabilização no formato desejado, determinado pela forma da concavidade interna da matriz. Após o aquecimento, a matriz é resfriada, visando à redução da temperatura do EVA, o que possibilita a retirada da peça pronta da matriz;

b) já o processo de injeção ocorre de duas formas distintas, dependendo da matéria-prima. Para PU (poliuretano), são despejados na matriz dois componentes líquidos previamente aquecidos. Após a reação de polimerização no interior da matriz, a peça é extraída já conformada. Para os demais termoplásticos (EVA, TR, PVC, etc.), a matéria-prima sofre o processo de extrusão, isto é, ela é empurrada com alta pressão para o interior da matriz, onde ocorre a fusão do termoplástico e o preenchimento da cavidade da matriz; e

c) por sua vez, no processo de prensagem, o composto polimérico no formato de placas, depois de previamente cortado, é colocado no interior das matrizes aquecidas, onde é mantido pressurizado por alguns minutos até a sua estabilização no formato desejado. Assim é concluído o processo de fabricação de solados e de palmilhas.

162. No processo de fabricação de cabedais, por sua vez, são utilizados, entre outros, tecidos naturais e sintéticos, couros, linhas, ilhoses, fivelas, velcros, zíperes, gáspeas de PVC, elásticos e adesivos de preparação. Os cabedais são fabricados ou montados a partir de diferentes tipos de processos de beneficiamento, detalhados a seguir, sendo que o principal beneficiamento é o corte dos materiais com navalhas:

a) costura: as diversas partes que compõem os cabedais, como gáspeas, traseiros, lingueta, entre outros, são costuradas mecanicamente entre si. Neste processo, utilizam-se agulhas de diversos tipos e de diversos calibres;

b) soldagem por alta-frequência: a união de materiais poliméricos com tecidos, visando acrescentar detalhes e enfeite aos cabedais, é realizado por meio de um processo de soldagem por alta-frequência. Neste processo, um conjunto formado por uma matriz metálica, uma camada de material polimérico e pelo tecido é posicionado na região de atuação dos raios de alta-frequência, permanecendo nesta situação por alguns minutos. O tecido do cabedal é protegido dos raios de alta frequência por uma lâmina de borracha que, por sua vez, é revestida por uma camada de tecido de teflon com adesivo; e

c) conexão por adesivos: alguns enfeites são colados nos cabedais utilizando adesivos (geralmente à base de PU).

163. Na etapa de montagem dos calçados, são unidas todas as partes que os compõem. Além do cabedal, do solado e da palmilha, são também utilizadas as palmilhas de montagem ou ensacados e adesivos. Nesta etapa, os beneficiamentos estão relacionados às preparações necessárias para deixar o cabedal e o solado em condições de serem unidos.

164. O cabedal precisa ser fechado para que possa suportar a forma de montagem durante a etapa de fixação ao solado. Isso é feito utilizando palmilha especial denominada palmilha de montagem para os calçados femininos e de ensacado para os tênis.

165. A forma de montagem garante o tamanho e formato do calçado no momento da união com o solado. Além disso, serve como elemento estruturante, facilitando o processo de colagem das partes.

166. A preparação para a colagem pode ser realizada em uma ou em duas etapas. No caso de o processo de colagem ocorrer em duas etapas, inicialmente, realiza-se o rebaixamento e a "asperação" da parte inferior do cabedal (região de contato de montagem), o que é feito com o uso de escovas abrasivas e de lixa. Em seguida, acontece o processo de limpeza da região a ser colada, por meio de processos específicos, de acordo com o tipo de cabedal, como por exemplo, pela utilização de solventes dedicados. No caso de preparação para o processo de colagem realizada em uma etapa, as ações de rebaixamento e "asperação" substituem a limpeza.

167. Por sua vez, os solados fabricados com a utilização de matrizes ficam geralmente impregnados com o desmoldante, que é o produto utilizado para facilitar a saída do solado da matriz. Esse produto prejudica a colagem com o cabedal e, por isso, precisa ser retirado. A sua remoção é feita com o uso de mantas abrasivas umedecidas com agente limpador (metil etilcetona). Este procedimento é realizado por duas vezes consecutivas visando garantir a eficiência do procedimento.

168. Depois de removido o desmoldante, aplica-se uma substância chamada de primer, cuja função é deixar quimicamente compatíveis as regiões de colagem. A cura do primer no solado se dá mediante a ação da lâmpada de raios UV (ultravioleta) sobre a região de colagem, na qual o primer foi aplicado.

169. A montagem consiste no processo de união do cabedal com a sola e pode ser dividida nas seguintes etapas:

a) aplicação da substância adesiva: a substância adesiva é aplicada nas regiões do cabedal e da sola que serão unidas;

b) secagem das substâncias adesivas: as substâncias adesivas aplicadas ao cabedal e à sola são secadas em fornos específicos;

188. Além disso, a Ápice afirmou não ter dúvidas sobre a possibilidade de se extrair dados do IBGE referentes apenas à produção e a vendas de calçados esportivos. Ademais, registrou que conforme dados constantes do PIA-Produto, do IBGE, a venda de calçados esportivos, nos anos de 2017, 2018 e 2019 (estimativa da SDCOM) teria representado 3,6% do total de calçados vendidos no mesmo período.

189. Tendo isso em conta, de acordo com a Ápice, se não for realizada a segmentação do produto para fins de análise de continuação do dumping, dano e nexa causal, estará sendo realizada comparação de cestas com produtos absolutamente distintos.

190. Em 26 de agosto de 2021, a Ápice reiterou entendimento declarado anteriormente acerca da necessidade de segmentação do produto objeto da revisão para fins de análise da possibilidade de continuação/retomada do dumping, dano e nexa causal. A Ápice defendeu que a segmentação do produto possibilitaria análise mais justa e fidedigna das importações chinesas no período da revisão sobre os indicadores da indústria doméstica.

191. Em seguida, a Ápice indicou que tanto as autoridades de defesa comercial brasileira, quanto as estrangeiras, teriam decidido a favor de segmentação dos produtos objeto de investigações quando verificada a possibilidade de a análise de dumping, dano e nexa causal ser mais acurada. Nesse sentido, a Associação mencionou, além da jurisprudência da OMC no caso US - Hot-Rolled Steel já citada em manifestação anterior, outros dois precedentes: um nacional, no qual a segmentação de produto teria sido aplicada no âmbito de processos de defesa comercial, e um caso da OMC, no qual após não ter sido realizada a segmentação para fins de análise de dano, o Órgão de Apelação da OMC teria reconhecido essa prática como inconsistente com os Artigos 3.1, 3.2 e 3.4 do Acordo Antidumping.

192. No tocante ao precedente brasileiro, a Ápice mencionou a metodologia adotada na análise do dano na determinação final constante da Circular SECEX nº 5/2001, referente à investigação antidumping sobre as importações de medicamentos contendo insulina originárias da Dinamarca, dos Estados Unidos da América e da França, classificadas na NCM 3004.31.00. A metodologia da análise do dano da referida Circular teria se baseado, segundo a Ápice, na segmentação dos mercados consumidores, de modo a observar, isoladamente, o impacto das importações em cada um deles: (i) órgãos públicos - responsáveis por comprar os medicamentos contendo insulina por meio de licitações, gerando aquisições em períodos subsequentes -, e (ii) rede privada - realiza as compras periódicas diretamente dos fabricantes e/ou distribuidores, independentemente de licitações.

"Essas diferentes formas de aquisição do produto implicam a existência de dois segmentos de mercado com dinâmicas próprias, que requerem análises distintas.

No primeiro segmento, o mercado institucional (órgãos públicos), que opera por meio de licitações, a aquisição do produto e os seus fornecedores são definidos no momento em que é publicado o resultado da licitação (adjudicação), ainda que as entregas do produto, bem como os pagamentos correspondentes, sejam efetuadas ao longo de um período subsequente.

No segundo segmento, rede privada, não haveria lapso de tempo significativo entre a decisão da compra e a sua efetiva realização, permitindo assim que a mensuração desse mercado se dê com base na data de saída da fábrica, no caso do produto nacional, ou na data da importação efetiva (desembarço da mercadoria), no caso do produto estrangeiro" (grifou-se).

193. Além disso, a SECEX teria concluído que os preços de venda também seriam diferenciados em função do mercado a que se destinam. Sendo assim, os segmentos de mercado teriam sido analisados separadamente, para fins de determinação de dano:

"Foram identificados elementos suficientes que caracterizam a ocorrência de dano à indústria doméstica. No que concerne à comercialização na rede privada, observou-se que, embora o consumo tenha crescido, houve redução das vendas da indústria doméstica e perda de participação dessas vendas no consumo aparente de 20,9%, em decorrência do crescimento das vendas do produto importado a preços de dumping. Apurou-se subcotac-ão dos preços dos produtos importados, comparativamente aos preços praticados pela indústria doméstica, os quais se reduziram, quando comparados em dólares estadunidenses, e apresentaram crescimento, em reais, porém em níveis inferiores aos observados na indústria farmacêutica, segundo índices da FGV.

Com relação ao mercado institucional, verificou-se também redução das vendas da indústria doméstica, porém com melhora na participação destas no consumo aparente, face à redução também observada nas vendas do produto importado a preços de dumping destinadas àquele mercado. Apurou-se subcotac-ão dos preços de venda dos produtos de origem estrangeira, em comparação aos praticados pela indústria doméstica, os quais se reduziram, quando comparados em dólares estadunidenses. Quando comparados em reais, o crescimento verificado se situou em nível inferior aos índices da FGV antes mencionados. (grifou-se)

(...)
194. De forma análoga, a Ápice reiterou argumentos já apresentados anteriormente acerca das alegadas diferenças relacionadas às características físicas e composição química entre os calçados esportivos e os calçados não esportivos, por pertencerem a segmentos de mercados distintos.

195. Diante disso, e da alegada similaridade com a investigação de medicamentos contendo insulina, a Ápice sustentou que somente a análise segmentada do produto objeto da revisão - e, por sua vez, da indústria doméstica - possibilitará que seja verificado o real impacto das importações dos diversos tipos de calçados nos indicadores da indústria calçadista brasileira.

196. Além disso, a Ápice mencionou a decisão do Órgão de Apelação do Sistema de Solução de Controvérsias da OMC, cujo objeto foi a investigação antidumping conduzida pela autoridade chinesa em face das importações de tubos de aço inoxidável de alto desempenho (HP-SSST) originárias do Japão e União Europeia.

197. A esse respeito, a Ápice destacou duas análises realizadas pelo Órgão de Apelação da OMC, quais sejam:

i) "inconsistência relativa aos Artigos 3.1 e 3.2 do Acordo Antidumping em razão da análise de subcotac-ão de preço para fins de determinação de dano": de acordo com a Ápice, o Órgão de Apelação teria destacado a necessidade de se considerarem as diferenças entre os produtos que são objeto da investigação e seus preços para determinação de subcotac-ão:

5.179. Turning to the facts of the present dispute, we note that MOFCOM defined the domestic like product as certain HP-SSST, encompassing three product types or grades referred to by the Panel as Grades A, B, and C. The Panel noted that MOFCOM "conducted grade-by-grade price comparisons" and found "price undercutting in respect of Grades B and C". The Panel also noted that "MOFCOM did not make any finding of price undercutting in respect of Grade A, because this product was only imported in 2008, in very small quantities."(...)

5.181. In its investigation, MOFCOM observed that, during the POI, the dumped imports and domestic sales were concentrated in different segments of the HP-SSST market. On the one hand, the majority of Chinese domestic HP-SSST production related to Grade A. As such, the majority of domestic sales was of Grade A. The market share held by Grade A dumped imports in 2008 was only 1.45%. There were no Grade A dumped imports thereafter. On the other hand, during the POI, the dumped imports of Grades B and C each held a market share of around 90% of its respective market segment. We further recall that Japan argued before the Panel, and China did not dispute, that Grade B is approximately double the price of Grade A, and Grade C is approximately triple the price of Grade A. In the case before us, we consider that an objective examination by MOFCOM of whether there had been a significant price undercutting by the dumped imports as compared with the prices of the domestic like product (encompassing all three product types) should have taken into account the relevant market shares of the respective product types. Likewise, a proper analysis of price effects ought to have taken into account the fact that there were significant differences in the prices of these product types. As discussed above, an investigating authority may not disregard evidence suggesting that the dumped imports have no, or only a limited, effect on domestic prices. (...)

5.182. In the light of the above, we reverse the Panel's finding, in paragraphs 7.143, 7.144, and 8.7.b.i. of the EU Panel Report; and find instead that MOFCOM's assessment of whether there had been a significant price undercutting by the dumped

imports, as compared with the prices of the domestic like product, is inconsistent with Articles 3.1 and 3.2 of the Anti-Dumping Agreement. (grifou-se)

198. A Ápice alegou, então, que de forma similar, os calçados analisados possuiriam diferentes públicos-alvo e finalidades, razão pela qual também apresentariam diferentes preços.

ii) "inconsistência com os Artigos 3.1 e 3.4 do Acordo Antidumping em relação a análise de impacto das importações para fins de determinação de dano": o Órgão de Apelação teria determinado a necessidade de realizar uma análise segmentada dos produtos que são objeto da investigação:

"5.183. Japan and the European Union claim that the Panel erred in its interpretation and application of Articles 3.1 and 3.4 of the Anti-Dumping Agreement in rejecting their claims that MOFCOM was required to undertake a segmented analysis of the impact of dumped imports on the state of the domestic industry, having found no significant increase in the volume of dumped imports, and having found price effects with respect to Grades B and C only. In addition, Japan asserts that the Panel erred in finding that Japan's claim that MOFCOM failed to examine whether dumped imports provided explanatory force for the state of the domestic industry fell outside the Panel's terms of reference. (...)

5.206. Turning to the specific facts of this case, we recall that there were no imports of Grade A HP-SSST after 2008, and that MOFCOM did not make a finding of price undercutting in respect of Grade A. We also recall that MOFCOM defined the domestic industry as comprising two domestic producers accounting for a major proportion of total domestic production of the domestic product comprising Grades A, B, and C. (...)

5.208. In the present case, MOFCOM found that dumped imports of Grades B and C each held a market share of around 90% of its respective market segment. The majority of domestic sales, however, were of Grade A. The market share held by Grade A dumped imports in 2008 was only 1.45%, and there were no Grade A imports thereafter. (...)

5.212. In the light of the above, we find that the Panel erred in its interpretation of Articles 3.1 and 3.4 of the Anti-Dumping Agreement to the extent it found that the results of the inquiries under Article 3.2 are not relevant to the impact analysis under Article 3.4. We understand the Panel to have relied on its erroneous interpretation of Articles 3.1 and 3.4 in rejecting, in paragraphs 7.170 of the Panel Reports, paragraph 8.2.a.ii of the Japan Panel Report, and paragraph 8.7.b.ii of the EU Panel Report, the complainants' claims that China acted inconsistently with Articles 3.1 and 3.4 of the Anti-Dumping Agreement because MOFCOM was required to, but did not, undertake a segmented impact analysis. Accordingly, we reverse these findings by the Panel. Having found that China acted inconsistently with its obligations under Articles 3.1 and 3.2 of the Anti-Dumping Agreement, and in the light of the Panel's finding that MOFCOM's analysis of the impact of dumped imports on the domestic industry is inconsistent with China's obligations under Articles 3.1 and 3.4 because MOFCOM failed to evaluate properly the magnitude of the margin of dumping, we do not consider that additional findings under Articles 3.1 and 3.4 are required to resolve these disputes" (grifou-se)

199. Assim, considerando os precedentes mencionados, a Ápice entende ser possível a segmentação do produto a fim de se analisarem, de forma separada, os impactos das importações chinesas do produto objeto da revisão em face da indústria doméstica brasileira. Assim, seriam, a seu ver, especificamente analisados os indicadores da indústria doméstica por segmento (esportivos e outros) em relação às importações no período da revisão a fim de se investigar a possibilidade de continuação/retomada da prática de dumping, dano e nexa causal.

200. Por fim, diante de todo o exposto, a Ápice reiterou:

i) "Em consonância com o pedido formulado na petição de 17 de junho de 2021, requer a declaração de ilegalidade da definição do produto objeto da investigação como um produto único, por afronta ao artigo 10o do Decreto Antidumping, a fim de que a presente revisão seja imediatamente extinta com consequente arquivamento do processo administrativo. O vício na definição do produto objeto de investigação impacta de forma grave todos os elementos a serem analisados na revisão antidumping (conceito de indústria doméstica, margem de dumping, importações, dano, nexa causal entre outros);

ii) Caso assim não se entenda, requer seja determinada a análise segmentada dos indicadores da indústria doméstica e, por sua vez, da possibilidade de continuação/retomada do dumping, dano e nexa de causalidade, com a distinção entre calçados esportivos e demais calçados".

201. Em manifestação de 1º de setembro de 2021, a Abicalçados teceu comentários acerca da alegação da Ápice sobre "a ilegalidade da definição do produto objeto da investigação e da não fragmentação da produção nacional de calçados esportivos".

202. A Abicalçados iniciou seus comentários aduzindo à Resolução Camex nº 14, de 2010, para afirmar que "desde o nascedouro da investigação, os calçados esportivos estavam incluídos no escopo do produto objeto da investigação". Além disso, segundo a Abicalçados, o Parecer DECOM nº 1, de 2010, confirmou a existência de produção nacional de calçados esportivos e que essa produção não se restringiria a apenas 9 empresas, como alegado pela ÁPICE. Acrescentou a Abicalçados que, com base na RAIS/ME, "o universo de produtores brasileiros de calçados esportivos em 2007 (P5) era de 289 indústrias".

203. Ademais, conforme dito pela Abicalçados, na investigação original e, também, durante a primeira revisão do direito aplicado sobre o produto em tela, confirmou-se que os calçados esportivos produzidos pela indústria doméstica brasileira concorreriam com os calçados esportivos e outros tipos de calçados importados da China para o mercado brasileiro. Assim, "a conclusão lógica alcançada pela autoridade investigadora foi que o calçado fabricado no Brasil era similar ao produto importado da República Popular da China", ainda que o produto investigado apresentasse certo grau de heterogeneidade, possuindo características típicas atreladas a bens de consumo, detendo cada fabricante sua tecnologia, sua marca.

204. Acerca da alegação da Ápice de que "desde o processo original o produto objeto da investigação foi definido, com base em pedido da indústria doméstica, de forma demasiadamente ampla", a Abicalçados afirmou tratar-se de "comentário meramente opinativo", sem respaldo na legislação multilateral ou na regulamentação brasileira. Recordou, ainda, que o tema já foi exaustivamente debatido e que "o Acordo Antidumping nem mesmo possui definição de produto objeto da investigação", ao passo que o Regulamento Antidumping brasileiro teria até buscado em seu art. 10 introduzir algumas considerações acerca dessa definição.

205. Continuou a Abicalçados, sobre o tema, afirmando que "todo e qualquer calçado, seja de uso diário, informal, social, ou esportivo, é constituído basicamente de duas partes: sola e cabedal", destinam-se ao mesmo uso (proteção dos pés) e são fabricados com os mesmos materiais (couros, tecidos e plásticos (cabedais); e plásticos, borrachas, madeiras e couros (solas). Adicionalmente, a Abicalçados argumentou que:

"Muito embora a moda, as regras de etiqueta ou de conduta social possam impor determinados comportamentos, não existe nenhum impedimento de participar de um casamento com um tênis, ou caminhar na praia usando brown shoes. Tampouco existe proibição de homens usarem calçados de salto alto, ou passear no shopping usando um calçado esportivo. Portanto, o conceito de "demasiadamente amplo", baseado em qualquer variável, inclusive no número de códigos tarifários, não encontra respaldo nem na legislação multilateral, nem na pátria."

206. Além disso, a associação recordou que, desde a investigação original, volume significativo de calçados foi excluído do escopo do produto objeto da investigação, o que indicaria que não se tentava impedir o acesso de calçados chineses em geral ao mercado brasileiro, mas tão somente remediar o dano à indústria brasileira, causado pelas importações a preços de dumping. Também, a Abicalçados refutou a afirmação da Ápice de que os calçados esportivos seriam o único alvo da investigação original e das revisões subsequentes, por estarem contidas na amostra de 9 empresas associadas à Abicalçados a empresa Vulcabrás e o Grupo Dass.

207. No que diz respeito à proposição da Ápice de se segmentar a revisão entre "(i) calçados esportivos; e (ii) outros calçados, a Abicalçados afirmou que a proposta seria totalmente descabida, uma vez que o "conceito de produto objeto da investigação

realidade do mercado brasileiro. Reforçou que a referida distinção seria realizada pelo próprio IBGE, por meio da PIA-Produto, conforme observado na tabela seguinte. Assim, a Ápice sustentou não existir qualquer impossibilidade de se distinguir os calçados esportivos dos tênis casuais e de outros calçados, a despeito da inexistência de regras formais.

239. A Ápice prosseguiu, afirmando que a Abicalc-ados, em sua manifestação de 1º de setembro, ao considerar como produção de calçados esportivos os dados da Pesquisa Industrial Anual - Produto (PIA-produto) referente aos códigos 1531.2060, 1532, 1533.2050, 1533.2100 e 1539.2070, estaria buscando, implicitamente, reforçar o seu argumento sobre a impossibilidade de distinção dos dados referentes a calçados esportivos dos tênis casuais. Na verdade, a Ápice apontou que os códigos 1532.2055 e 1532.2060 se refeririam exclusivamente a "tênis para uso casual" e não a esportivos ("calçados para esportes"), calçados estes que estariam classificados nos PRODLISTS 1531.2060, 1533.2050, 1533.2100 e 1539.2070.

240. Ademais, para a Ápice, a Abicalc-ados estaria buscando confundir o leitor ao fornecer em sua manifestação de 1º de setembro, os dados referentes ao número de unidades de informação para o período 2005 a 2019, pertinentes a PIA-Produto, apresentando descrições dos PRODLISTS referentes a calçados para esportes que não correspondem às descrições vigentes na PIA-Produto para o período objeto de análise da revisão (2017 a 2019); e, no caso do código referente a tênis (1532), omitindo a abertura do código a qual deixaria claro que se refere apenas a tênis para uso casual. Estaria tentando, assim, a seu ver, induzir o leitor ao entendimento "equivocado" de que os "tênis atléticos" não estariam sendo considerados como calçados para esportes e que, portanto, estariam sendo classificados nos códigos 1532.2055 e 2060, do PRODLIST.

241. A Ápice ressaltou que somente no item seguinte de sua manifestação é que a Ápice teria mencionado a alteração do texto referente aos códigos que integram o 1532. Ressaltou que a Abicalc-ados, no entanto, teria omitido que a descrição dos outros itens por ela apresentados também teriam sofrido modificação - "isto é, deixaram de excluir os tênis atléticos".

242. Isso posto, a Ápice considera que a omissão da mudança dos códigos pertinentes a Calçados de 193x para 153x pode ter sido proposital, visto que um dos argumentos utilizados pela Abicalçados para justificar a impossibilidade de separação dos calçados para esporte dos tênis casuais seria a existência de uma aparente inércia dos produtores.

"A ABICALC-ADOS considera como produz-ão de calc-ados esportivos os dados da Pesquisa Industrial Anual - Produto (PIA-produto) referente aos códigos 1531.2060, 1532, 1533.20.50, 1533.21.00 e 1539.2070. Ressalta-se que, em 2019, o código 1532 sofreu algumas alterações. Conforme a Comissão Nacional de Classificação (CONCLA), do IBGE, a NCM correlacionada ao código passou de 6404.11 para 6404.19, 6404.20 e 6405.20. Importante frisar que os dados da PIA-produto são extraídos das respostas das empresas, que historicamente respondem ao mesmo questionário. Assim, parte-se do pressuposto que as empresas enquadrem seus produtos a cada ano, nos mesmos CNAES, e no mesmo nível de detalhe ao PRODLIST." (grifou-se)

243. A Ápice citou ainda o argumento da Abicalc-ados de que um calçado para a prática de esporte poderia ser utilizado como casual e que a CNAE não faria a distinção. A respeito da alegada ausência de distinção, a Ápice reiterou que a classificação da PRODLIST evidenciaria a existência de clara distinção entre "calçados para prática esportiva" e "tênis de uso casual" e, "obviamente", a distinção dos calçados para prática esportiva e outros tipos de calçados, que não tênis de uso casual.

244. A Ápice, então, concluiu que a Abicalc-ados, ao criticar seu posicionamento acerca da utilização de definição inadequada do escopo do produto, por ser demais abrangente,

i) "desconsidera as características requeridas para a produção de calçados para a prática de esportes que lhe conferem maior complexidade, tanto em termos de características, como de processo produtivo, que outros tipos de calçados;

ii) passa ao largo da discussão sobre as diferentes características de mercado observadas no caso de calçados para a prática de esportes e outros calçados, tanto em termos de modelos de negócio, como em termos da percepção do consumidor;

iii) recorre a um argumento enviesado referente à intercambialidade."

245. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Associação pela Indústria e Comércio Esportivo - Ápice destacou novamente o Art. 10 do Decreto nº 8.058, de 2013, argumentando que este apresenta de forma clara os elementos necessários para definição de produto para fins de investigação de dumping. Ressaltou que desde a investigação original, a definição de produto segue sendo a mesma e que, quando da investigação original, a legislação brasileira à época (Decreto nº 1.602/95) não trazia regulação específica para a definição do "produto objeto da investigação", assim como não traz o Acordo Antidumping (ADA). A Associação enfatiza que o Decreto nº 8.058, de 2013, que já estava em vigência no momento da primeira revisão antidumping, prevê uma definição mais objetiva para a determinação do produto objeto de investigação.

246. A Associação defendeu novamente que, embora a primeira revisão e a revisão atual tenham ocorrido após o Decreto nº 8.058, de 2013, a autoridade brasileira teria ignorado a mudança na regra acerca do produto sob investigação, tendo incluído no escopo de ambas as revisões calçados esportivos e outros tipos de calçados, que seriam produtos completamente diferentes, com características físicas e de mercado completamente distintas. A Ápice reproduziu e destacou o seguinte trecho da Nota Técnica SEI nº 62.667/2021:

"Cabe destacar que o produto em tela é heterogêneo, possuindo características típicas atreladas a bens de consumo, detendo cada fabricante sua tecnologia, sua marca, não significando isto que os produtos sejam únicos e sem concorrentes. Assim, mesmo que os produtos não sejam exatamente idênticos, eles possuem características muito próximas e, desse modo, podem ser considerados similares, nos termos da legislação aplicável."

247. A Ápice citou a investigação antidumping de laminados de alumínio, com o fim de argumentar que, no caso em tela, a análise de similaridade teria levado em consideração as características dos produtos, processos produtivos, composições químicas, canais de distribuição, usos e aplicações e mercado, ressaltando que a conclusão teria sido pela exclusão de determinados produtos do escopo da investigação, tendo em vista que não apresentavam similaridades com o produto nacional. Destaca o trecho:

"Reitera-se que estão excluídos do escopo da investigação: laminados de alumínio utilizados pela indústria gráfica; folhas de alumínio do tipo capacitor foil; folhas de alumínio com suporte; laminados de alumínio utilizados na fabricação de radiadores automotivos (clad); laminados de alumínio para fabricação do corpo, tampa e anel da lata de alumínio para bebidas; e laminados de alumínio para utilização na indústria aeronáutica.

Conforme o art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, o termo "produto similar" será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

Considerando o exposto nos itens anteriores, concluiu-se, para fins de início da investigação, que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação."

248. A entidade enfatizou que não faria sentido considerar que calçados esportivos e calçados comuns sejam considerados como produtos similares, discordando da definição de produto adotada, ressaltando as diferenças físicas e de composição química que existem entre o calçado esportivo e o calçado comum, bem como as diferenças de finalidade de uso e mercado consumidor.

249. Assim, a Ápice defendeu que não haveria identidade e nem semelhança entre os calçados esportivos e os calçados não esportivos e que, ao invés, a cesta de produtos considerada para compor a definição do produto objeto de investigação apresentaria enormes diferenças físicas, de produção, mercado, canais de venda, gostos e hábitos. De acordo com a Associação, a aceitação da inclusão de calçados esportivos e não esportivos numa mesma investigação afrontaria ao que dispõe o artigo 10 do Decreto nº 8.058, de 2013, o que configuraria ilegalidade.

250. A entidade comenta, ainda, manifestação realizada pela autoridade investigadora na Nota Técnica SEI nº 62.667:

"parag. 1.065. Esclarece-se ainda, que já na investigação original, a autoridade investigadora brasileira evidenciou que os calçados especiais destinados à prática de uma atividade esportiva foram excluídos da investigação. Entretanto, tais calçados deveriam ser caracterizados como destinados exclusivamente àquela prática esportiva, não se prestando, assim, para nenhuma outra atividade, como por exemplo, as botas destinadas à prática de esqui e de surfe na neve."

251. A Associação defende que o comentário evidenciaria a inexistência de critério objetivo para a definição do produto objeto de investigação. Argumenta que o critério aventado - exclusividade de uso - não seria um critério horizontal, e utiliza o exemplo das sandálias praianas de borracha, que, segundo a Ápice, teriam sido excluídas, mesmo podendo ser utilizadas em diversos ambientes.

252. Ademais, destaca que, no caso das "botas destinadas à prática de esqui e de surfe na neve", não haveria nada na descrição do item tarifário, nem na descrição do produto excluído, em relação à expressão "uso exclusivo", argumentando que, embora os calçados em questão se destinem à prática dos referidos esportes, não haveria nada que impedisse a sua utilização para outros fins.

253. A Ápice conclui que não seria cabível a utilização de um critério que teria sido "recém criado" para justificar a impossibilidade de exclusão de calçados esportivos do escopo do produto objeto de medida antidumping. De acordo com a Associação, restaria evidenciado que a definição do produto objeto de revisão afrontaria não apenas o disposto no artigo 10 do Decreto 8.058, de 2013, mas também não guardaria consistência com os argumentos/critérios da própria peticionária. Assim, solicita, em função da alegada existência de vício fundamental na definição do produto, o encerramento da revisão em curso sem prorrogação do direito antidumping ora em vigor.

254. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados - Abicalçados, afirmou que, por se tratar da segunda revisão do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de calçados originárias da China, o escopo do produto envolvido na medida já estaria bem definido.

255. A Associação defendeu que a posição adotada na Nota Técnica, quanto à conclusão a respeito do produto e similaridade, foi respaldada na legislação pátria e multilateral, e apoiou a rejeição da Subsecretaria quanto ao posicionamento da Ápice em relação ao escopo da medida antidumping.

256. Afirmou que os calçados seriam produtos heterogêneos, com uma vasta variedade de tipos e categorias e preços que seriam igualmente diferenciados, a depender das características físicas e mercadológicas.

257. A Abicalçados, assim, reiterou a existência de produto similar nacional que concorreria com o produto objeto da medida antidumping, afirmando que as exclusões do escopo da medida, existentes desde a investigação original, já eventualmente envolveriam calçados não fabricados pelos produtores nacionais.

3.1.2 Dos comentários acerca das manifestações

258. Inicialmente há de se concordar com a Abicalçados de que a Ápice têm reiteradamente retomado seus argumentos a respeito da definição do produto objeto da investigação, sem apresentar, contudo, qualquer novo elemento que venha a infirmar as decisões que já foram exaradas acerca desse tema, já amplamente debatido na investigação original e na primeira revisão de final de período.

259. Nessa esteira, cumpre novamente reparar que o Acordo Antidumping (AAD) e o Regulamento Brasileiro não fornecem elemento específico para a definição do produto objeto da investigação, tornando vazia a alegação da Ápice de que houve contrariedade ao "disposto na legislação e no Acordo Antidumping". Repete-se, a jurisprudência da OMC acerca do tema:

1.3.3 "like product"

8. The Panel in EC - Salmon (Norway) considered Norway's claim that the "product under consideration" must consist of a single, internally homogeneous product or, alternatively, categories that are each individually "like" each other so as to constitute a single homogenous product. The Panel found that "[t]here is simply nothing in the text of Article 2.1 that provides any guidance whatsoever as to what the parameters of that product should be. The mere fact that a dumping determination is ultimately made with respect to 'a product' says nothing about the scope of the relevant product. There is certainly nothing in the text of Article 2.1 that can be understood to require the type of internal consistency posited by Norway." The Panel cited other provisions of the Anti-Dumping Agreement as relevant context for interpretation:

"Article 6.10 provides for limited examination in cases where the number of 'types of products involved' is so large as to make it impracticable to determine an individual margin of dumping. Similarly, the Appellate Body has recognized that an investigating authority may divide a product into groups or categories of comparable goods for purposes of comparison of normal value and export price - the practice of 'multiple averaging'. Neither of these would be necessary if Norway's view of the meaning of 'a product' in Article 2.1 were the only permissible interpretation. There would be no possibility of investigating more than one 'type of product' as mentioned in Article 6.10, and no reason to group comparable goods for purposes of making price comparisons for each group in the process of calculating a single dumping margin for the product as a whole."

9. The Panel in EC - Salmon (Norway) concluded that Articles 2.1 and 2.6 did not have to be interpreted to require an investigating authority (in this case, the European Communities) to have defined the product under consideration to include only products that are "like".

10. In EC - Fasteners (China), the Panel also concluded that Articles 2.1 and 2.6 did not require the investigating authority to define the product under consideration to include only products that are "like". The Panel remarked that "[t]he mere fact that a dumping determination is ultimately made with respect to 'a product' says nothing about the scope of that product. There is certainly nothing in the text of Article 2.1 that can be understood to require any consideration of 'likeness' in the scope of the exported product investigated." The Panel concluded that "while Article 2.1 establishes that a dumping determination is to be made for a single 'product under consideration', there is no guidance for determining the parameters of that product, and certainly no requirement of internal homogeneity of that product, in that Article".

260. Esse tema, aliás, já foi amplamente debatido nos procedimentos de defesa comercial anteriores, concluindo-se, conforme consta no Parecer DECOM nº 1, de 11 de fevereiro de 2010, que,

"86. (...) em se tratando de bens de consumo, muitas vezes a heterogeneidade é uma característica típica, detendo cada fabricante sua tecnologia, sua marca, não significando isto que os produtos sejam únicos e sem concorrentes. Ou seja, mesmo que os produtos não sejam exatamente idênticos, eles possuem características muito próximas e, por isto, podem ser considerados similares, nos termos da legislação aplicável.

87. A definição do produto similar nacional considerou exatamente as indicações do AAD. Os calçados nacionais possuem basicamente as mesmas características dos calçados importados da China. Fisicamente os produtos são idênticos. São fabricados com as mesmas matérias-primas básicas dos calçados chineses. Além disso, são compostos das mesmas partes: sola e cabedal."

261. No mesmo sentido o item 3.5 do Parecer DECOM nº 6, de 2016:

"3.5 Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

271. Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1 deste parecer, concluiu-se que o produto objeto da revisão consiste em artefato para proteção dos pés, construído com a parte superior em material natural ou sintético e a parte inferior em material natural ou sintético, voltado para o consumidor masculino, feminino ou infantil e destinado ao uso diário, social, ou para a prática de esporte ou uso específico em trabalho, normalmente classificado nas posições 6402 a 6405 da NCM, originário da China.

272. Conforme exposto no item 3.4 acima, não foram constatadas diferenças substanciais que prejudicassem a comparação do produto objeto da revisão e o similar fabricado no Brasil. Cabe destacar que o produto em tela é heterogêneo, possuindo características típicas atreladas a bens de consumo, detendo cada fabricante sua tecnologia, sua marca, não significando isto que os produtos sejam únicos e sem concorrentes. Assim, mesmo que os produtos não sejam exatamente idênticos, eles possuem características muito próximas e, desse modo, podem ser considerados similares, nos termos da legislação aplicável.

273. Dessa forma, diante das informações supramencionadas e ratificando a conclusão alcançada no início desta revisão, bem como na investigação original, concluiu-se finalmente que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da revisão nos termos do art. 9 do Decreto nº 8.058, de 2013."

262. Isso posto, não cumpre prosperar o requerimento formulado pela Ápice pela extinção "da presente revisão e o imediato arquivamento do processo administrativo", com base na "(...) inclusão de calçados esportivos e não esportivos numa mesma investigação, com alegada afronta ao disposto no art. 10 do Regulamento Brasileiro".

263. A respeito da solicitação da Ápice de que se realize "a segmentação dos diversos tipos de calçados que integram o produto objeto da revisão, através do exame objetivo de suas características, de modo que se reconheça a diferenciação existente no setor de calçados e se evite distorções significativas nas decisões da autoridade investigadora", denega-se prontamente, pois, fundada na crença da associação de que os produtos não seriam similares a ensejar mercados consumidores distintos, o que não é o caso, conforme exposto anteriormente.

264. Isso não obstante, cumpre realçar que nas análises realizadas no item "8.3 Do preço do produto objeto da revisão e do preço provável das importações e os prováveis efeitos sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro", desde o início da presente revisão, a autoridade investigadora teve o zelo de levar em consideração a composição da cesta de produtos, especialmente tendo em vista a heterogeneidade que pode caracterizar os bens de consumo:

"606. Nesse sentido, a partir dos dados disponibilizados pela RFB, apurou-se que a cesta de produtos variou durante o período de análise de continuação ou retomada de dano. Essa variação, quando analisada em nível de subposição apresenta uma concentração de [RESTRITO]% para os calçados classificados na subposição 6404. Para as posições 6402, 6403 e 6405, as variações de participação dos produtos classificados nessas subposições corresponderam a [RESTRITO]%, respectivamente. No período mais recente (P3), as participações foram de [RESTRITO]%, respectivamente para as subposições 6402, 6403 6404 e 6405 da NCM.

607. Os preços domésticos também foram separados em duas categorias: calçados esportivos (inclui todos os tipos de tênis) e outros calçados. Esses dados foram obtidos por meio da análise da amostra de vendas aportadas pela indústria doméstica, seguindo a classificação da subposição tarifária do produto. Já no caso das pesquisas do IBGE os dados foram filtrados de modo que os códigos 1531.20.60 (Calçados esportivos com a parte superior de couro, masculino ou feminino - exceto tênis para uso casual), 1532.2055 (Tênis feminino para uso casual), 1532.2060 (Tênis masculino para uso casual), 1533.2050 Calçados esportivos de material sintético, montado (chuteiras, sapatilhas e semelhantes), masculino ou feminino - exceto tênis para uso casual), 1533.2100 (Calçados esportivos de plástico, moldado (chuteiras, sapatilhas e semelhantes), masculino ou feminino - exceto tênis para uso casual) e 1539.2070 (Calçados esportivos de material têxtil (sapatilhas e semelhantes) - exceto tênis para uso casual) compusessem os calçados esportivos, ao tempo que os demais códigos foram considerados como calçados de outros tipos.

608. As tabelas a seguir demonstram os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos, para fins de início, para cada período de revisão, ponderado pelo tipo do produto importado."

265. A respeito do "precedente brasileiro" - investigação antidumping sobre as importações de medicamentos contendo insulina originárias da Dinamarca, dos Estados Unidos da América e da França, classificadas na NCM 3004.31.00 - citado pela Ápice para indicar que "a metodologia da análise do dano da referida Circular teria se baseado na segmentação dos mercados consumidores, de modo a observar, isoladamente, o impacto das importações em cada um deles: (i) órgãos públicos - responsáveis por comprar os medicamentos contendo insulina por meio de licitações, gerando aquisições em períodos subsequentes -, e (ii) rede privada - realiza as compras periódicas diretamente dos fabricantes e/ou distribuidores, independentemente de licitações", instantaneamente se observa a inequívoca distinção entre as circunstâncias observadas naquele caso e aquelas observadas na presente revisão.

266. Naquele procedimento, restou bem clara a diferença entre as dinâmicas que informavam cada um dos mercados, a depender do tipo de "consumidor" a que se destinava o produto objeto da investigação: os órgãos públicos e a rede privada.

267. De acordo com a Circular SECEX nº 5, de 2001, para os órgãos públicos, que operariam por meio de licitação, "a aquisição do produto e os seus fornecedores são definidos no momento em que é publicado o resultado da licitação (adjudicação), ainda que as entregas do produto, bem como os pagamentos correspondentes, sejam efetuados ao longo de um período subsequente". Já no caso da rede privada, "não haveria lapso de tempo significativo entre a decisão da compra e a sua efetiva realização, permitindo assim que a mensuração desse mercado se dê com base na data de saída da fábrica, no caso do produto nacional, ou na data da importação efetiva (desembaraço da mercadoria), no caso do produto estrangeiro".

268. Sobre-se a isso, que no mesmo documento, observou-se que:

"Os preços de venda também são diferenciados em função do mercado a que se destinam. Na rede privada existe uma fórmula para compor o chamado Preço Máximo ao Consumidor (PMC), o qual corresponde ao preço praticado pelas farmácias, ou preço de balcão.

Já no mercado institucional, embora devesse ocorrer uma sinalização dos preços a serem ofertados em licitações a partir dos preços vigentes na rede privada, o que, em última instância, define os preços de vendas são as ofertas vitoriosas de licitações anteriores. Isto significa que os ofertantes em licitações apresentam suas propostas de preços para fornecimento ao mercado institucional com base na tendência dos preços das últimas licitações."

269. Observa-se, portanto, que o que motivou a decisão pela segmentação foram dinâmicas bastante particulares ao mercado de medicamentos contendo insulina, produto investigado naquela ocasião. No mercado de calçados, não são observadas dinâmicas paralelas, tornando a análise bastante distinta daquela realizada por ocasião da investigação de prática de dumping nas importações de medicamentos contendo insulina.

270. Muito pelo contrário, os calçados esportivos ou não esportivos são distribuídos nos mais diversos varejistas nacionais, sinalizando concorrerem no mesmo mercado, sendo substituíveis entre si, afinal, recorde-se, conforme se arrasta desde a investigação original, o propósito do calçado é o de fornecer proteção aos pés. Assim, fica também evidente que não há sentido na afirmação da Ápice de que os "calçados analisados possuíam diferentes público-alvo e finalidades, razão pela qual também apresentariam diferentes preços". Cabe recordar aqui, novamente, que é pacificado entendimento nacional e multilateral quanto à possibilidade, muito recorrente, de uma medida encontrar base em produto com determinado grau de heterogeneidade de certas características, internamente.

271. Rejeita-se, também, qualquer paralelo existente com a "decisão do Órgão de Apelação do Sistema de Solução de Controvérsias da OMC, acerca da investigação antidumping conduzida pela autoridade chinesa em face das importações de tubos de aço inoxidável de alto desempenho (HP-SSST) originárias do Japão e União Europeia". No caso citado, ficou evidente que a autoridade investigadora chinesa não realizou um exame objetivo das informações que se lhe apresentavam nos autos do processo, conforme trecho extraído do parágrafo 5.181, citado pela Ápice:

"(74) we consider that an objective examination by MOFCOM of whether there had been a significant price undercutting by the dumped imports as compared with the prices of the domestic like product (encompassing all three product types) should have taken into account the relevant market shares of the respective product types. Likewise, a proper analysis of price effects ought to have taken into account the fact that there were significant differences in the prices of these product types."

272. Ora, consoante já explicitado acima, no item "8.3 Do preço do produto objeto da revisão e do preço provável das importações e os prováveis efeitos sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro", desde o início da presente revisão, a autoridade investigadora teve o zelo de levar em consideração a composição da cesta de produtos e, por conseguinte, a participação do volume de cada tipo de calçado importado no mercado brasileiro e, por óbvio, os respectivos preços, tendo em vista a

heterogeneidade que caracteriza os calçados. Não por outro motivo, os cálculos foram efetuados e os valores de subcotação foram obtidos, para cada período de revisão, ponderados pelo tipo do produto importado. Portanto, as obrigações a que se submete uma autoridade investigadora nos termos dos artigos 3.1 e 3.2 do Acordo Antidumping foram completamente observadas no presente caso, tendo em consideração o efeito das importações objeto de dumping e sujeitas ao direito sob revisão sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro, não assistindo razão à argumentação da Ápice.

273. Nessa direção, recorde-se que a jurisprudência da OMC é bem clara ao afirmar que existe progressão lógica no exame dos elementos do artigo 3 do Acordo Antidumping que culminará com a determinação acerca da existência do nexo causal entre as importações realizadas a preços de dumping e o dano material sofrido pela indústria doméstica, conforme aduziu o Órgão de Apelação no caso citado pela Ápice:

5.139. Several of the remaining paragraphs of Article 3 then elaborate on the elements that must be objectively examined, based on positive evidence, pursuant to Article 3.1. Article 3.2 specifies the content of an investigating authority's consideration regarding the volume of dumped imports and the effect of such imports on domestic prices. Articles 3.4 and 3.5 concern the consequent impact of the dumped imports on the domestic industry. Specifically, Article 3.4 sets out the economic factors that must be evaluated in the examination of the impact of the dumped imports on the domestic industry, while Article 3.5 requires an investigating authority to demonstrate that dumped imports are causing injury to the domestic industry.

5.140 These paragraphs of Article 3 thus contemplate a "logical progression" in the investigating authority's examination leading to an ultimate determination of whether dumped imports are causing material injury to the domestic industry. This process entails a consideration of the volume of dumped imports and their price effects, and requires an examination of the impact of such imports on the state of the domestic industry as revealed by a number of economic factors and indices. These various elements are linked through a causation and non-attribution analysis between the dumped imports and the injury to the domestic industry, taking into account all factors that must be considered and evaluated.

274. Conforme consta do relatório do Órgão de Apelação e em citação trazida pela própria Ápice, no caso China -HP SSST (Japan e EU), a autoridade investigadora chinesa não realizou a análise e, por conseguinte, qualquer determinação acerca do volume importado e do efeito sobre o preço da indústria doméstica de um produto de determinado grau (Grade A HP-SSST) nos termos do artigo 3.2 do ADA. Importante citar que esse produto - (Grade A HP-SSST), havia sido importado apenas durante o ano de 2008, enquanto o período de análise de dumping se estendeu de julho de 2010 a junho de 2011 e o período de análise de dano de janeiro de 2008 a junho de 2011. Além disso, a comparação de preços foi realizada pela autoridade investigadora chinesa de forma segmentada por grau do produto:

"Turning to the facts of the present dispute, we note that MOFCOM defined the domestic like product as certain HP-SSST, encompassing three product types or grades referred to by the Panel as Grades A, B, and C. The Panel noted that MOFCOM "conducted grade-by-grade price comparisons" and found "price undercutting in respect of Grades B and C". The Panel also noted that "MOFCOM did not make any finding of price undercutting in respect of Grade A, because this product was only imported in 2008, in very small quantities."

275. O Órgão de Apelação concordou com o Painei e manteve sua conclusão de que o impacto causado pelas importações realizadas a preços de dumping sobre os dois produtores chineses que produziram os três graus do produto (Grade A, B e C HP-SSST) seria apropriada, ou seja, não se falou em "segmentar a indústria doméstica" na ausência de importações do produto Grade A por um extenso período da investigação:

"5.210 We recall that, in the present case, the majority of Chinese domestic production consisted of Grade A HP-SSST464, but Chinese producers also produced Grades B and C. We further note that MOFCOM "defined the domestic industry as comprising two domestic producers accounting for the major proportion of total domestic production" of HP-SSST. We agree with the Panel that it was therefore appropriate for MOFCOM to examine the impact of the dumped imports on the state of "those two producers, with respect to their production of all types of HP-SSST."

276. Por outro lado, o Órgão de Apelação discordou do Painei no ponto em que este afirmou que o artigo 3.4 do ADA tinha por fim o mero exame da situação da indústria doméstica:

"5.211 Having said this, we note that Article 3.4 does not merely require an examination of the state of the domestic industry, but contemplates that an investigating authority "must derive an understanding of the impact of subject imports on the basis of such an examination." The evaluation of all relevant economic factors and indices having a bearing on the state of the industry, including market share and factors affecting domestic prices, must be such that it provides a "meaningful basis" for an analysis of whether the dumped imports are, through the effects of dumping, as set forth in Articles 3.2 and 3.4, causing injury to the domestic industry."

5.212 In the light of the above, we find that the Panel erred in its interpretation of Articles 3.1 and 3.4 of the Anti-Dumping Agreement to the extent it found that the results of the inquiries under Article 3.2 are not relevant to the impact analysis under Article 3.4.

277. Acrescentou, ainda, concernente ao tema da relação existente entre as análises no âmbito dos artigos 3.2 e 3.4 do ADA, que a depender das circunstâncias de cada caso, poderia a autoridade investigadora levar em consideração, "as appropriate, the relative market shares of product types with respect to which it has made a finding of price undercutting; and, for example, the duration and extent of price undercutting, price depression or price suppression, that it has found to exist".

278. Nesse sentido, em decorrência da análise segmentada realizada pela autoridade investigadora chinesa ao amparo do artigo 3.2 do ADA e da necessidade de que a análise do artigo 3.4 do mesmo acordo mantivesse relação com as conclusões nela alcançadas, dado que já afirmou que no artigo 3 as análises constituem uma "progressão lógica", o Órgão de Apelação conclui:

"We understand the Panel to have relied on its erroneous interpretation of Articles 3.1 and 3.4 in rejecting, in paragraphs 7.170 of the Panel Reports, paragraph 8.2.a.ii of the Japan Panel Report, and paragraph 8.7.b.ii of the EU Panel Report, the complainants' claims that China acted inconsistently with Articles 3.1 and 3.4 of the Anti-Dumping Agreement because MOFCOM was required to, but did not, undertake a segmented impact analysis. Accordingly, we reverse these findings by the Panel."

279. Fica evidente a distinção existente entre o caso aduzido pela Ápice e a presente revisão. Primeiramente, são procedimentos distintos: o caso submetido ao Órgão de Solução de Controvérsias da OMC consistiu em uma investigação original de prática de dumping, ao passo que o caso que está em análise é uma revisão de final de período, a não mais ensejar, portanto, uma análise de dano material à indústria doméstica, mas, sim, uma análise da probabilidade de continuação ou retomada de dano no caso de não prorrogação de medida antidumping já aplicada.

280. A distinção maior, contudo, reside no fato de que durante todo o período de análise da presente revisão foram observadas importações de todos os tipos de calçados - os ditos "esportivos" e aqueles denominados "não esportivos". Sobre-se a isso, consoante já explicitado acima, que a análise referida no artigo 3.2 do ADA, no caso da presente revisão, foi realizada levando-se em consideração a composição da cesta de produtos e, por conseguinte, a participação do volume de cada tipo de calçado importado no mercado brasileiro e, por óbvio, os respectivos preços, tendo em vista a heterogeneidade que caracteriza os calçados. Não por outro motivo, os cálculos foram efetuados e os valores de subcotação foram obtidos, para cada período de revisão, ponderados pelo tipo do produto importado, e, assim, tendo em consideração o efeito dessas importações objeto de dumping e sujeitas ao direito sob revisão sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro.

281. Incumbe também recordar que a jurisprudência da OMC também lança luz sobre o fato de que:

"Accordingly, an examination of only certain parts of a domestic industry does not ensure a proper evaluation of the state of the domestic industry as a whole, and does not, therefore, satisfy the requirements of 'objectivity' in Article 3.1 of the Anti-Dumping Agreement." (Appellate Body Report, US - Hot-Rolled Steel, paras. 204-206)

282. Nunca é demais recordar, também, que na jurisprudência da OMC é assente:

"Referring to Article 4.1 and footnote 9 to Article 3, the Panel in Mexico - Corn Syrup stated: "These two provisions inescapably require the conclusion that the domestic industry with respect to which injury is considered and determined must be the domestic industry defined in accordance with Article 4.1".

283. Considerando o que foi exposto, é necessário que se verifique com base nas circunstâncias de cada caso a metodologia apropriada a ser adotada nas análises da autoridade investigadora, para que não se incorra em violação às exigências do Acordo Antidumping e do Regulamento Antidumping Brasileiro.

284. Nesse sentido, conforme apontado na própria manifestação da Ápice ao afirmar que existem produtoras nacionais de calçados esportivos como o Grupo Dass e a empresa Vulcabrás, entre outros, a indústria doméstica produz tanto o calçado dito "esportivo" quanto o "não esportivo". A afirmação de que "os calçados esportivos se caracterizam por pertencer a uma cadeia internacional", embora "existam marcas regionais, que atuam em nível local", reforçam esse entendimento e não tem o condão de afastar a existência de concorrência entre eles ou de que existiria para o mercado consumidor uma dinâmica diferenciada ou, ainda, um processo produtivo diferenciado entre os produtos. Não há nesse sentido qualquer embasamento para infirmar a determinação de que os calçados produzidos na china e o produto produzido pelos produtores brasileiros são similares.

285. Esclarece-se ainda, que já na investigação original, a autoridade investigadora brasileira evidenciou que os calçados especiais destinados à prática de uma atividade esportiva foram excluídos da investigação. Entretanto, tais calçados deveriam ser caracterizados como destinados exclusivamente àquela prática esportiva, não se prestando, assim, para nenhuma outra atividade, como por exemplo, as botas destinadas à prática de esqui e de surfe na neve.

286. Por todo o exposto, denegam-se as proposições da Ápice a respeito da necessidade de segmentação do produto em calçados esportivos e demais calçados.

287. A Ápice têm retomado seus argumentos, sem ineditismo, a respeito da definição do produto objeto da investigação, já amplamente debatido na investigação original e na primeira revisão de final de período.

288. Acerca da repetida alegação da Ápice de que se teria ignorado a mudança na regra acerca do produto sob investigação, tendo incluído no escopo de ambas as revisões calçados esportivos e outros tipos de calçados, tivesse a associação atentado à conclusão da autoridade investigadora exarada no Parecer DECOM nº 6, de 2016, teria enxergado que a determinação final acerca da similaridade do produto tomou pontualmente em consideração os critérios estabelecidos no Decreto nº 8.058, de 2013.

289. Vejamos: no item 3.1 do parecer acima referido, a análise da definição do produto objeto da revisão levou em consideração:

254. O exame objetivo das características físicas dos tipos de produto objeto da revisão levou em consideração as matérias-primas utilizadas e o processo produtivo. Em particular, os tipos do produto objeto da revisão consistem em artefatos para proteção dos pés, construído com a parte superior, ou cabedal, e inferior, ou solado, fabricadas a partir de matérias-primas naturais, incluindo couro e tecidos de algodão, ou sintéticas, incluindo plástico e borracha, podendo conter uma enorme gama de acessórios.

255. Já no que diz respeito ao processo produtivo, é orientado pelas características físicas dos tipos do produto objeto da revisão - ou seja, divisão em solado (parte inferior que suporta o peso do usuário e entra em contato direto com o solo) e em cabedal (parte superior, conectada aos solados ao longo das suas bordas e que reveste os pés dos usuários) - já que para cada parte existe um processo de produção específico.

256. Assim, os processos de produção de calçados observam normalmente produção por módulos nas respectivas plantas produtivas e subdividem-se em três categorias principais: (i) fabricação de solados e palmilhas; (ii) fabricação de cabedais e (iii) montagem, detalhados a seguir.

(...)

264. Finalmente, exame objetivo das características de mercado dos tipos de produto objeto da revisão levou em consideração os seus usos e aplicações e canais de distribuição. Em particular, os tipos do produto objeto da revisão incluem produtos destinados ao consumidor masculino, feminino ou infantil e destinados ao uso diário, para festas e situações especiais, como para práticas esportivas, segurança no trabalho, entre outros. Além disso, são vendidos por intermédio dos mesmos canais de distribuição, quais sejam: vendas diretas para os usuários finais por meio de lojas, boutiques, magazines e departamentos.

290. Vejamos, também, outro trecho do Parecer DECOM nº 6, de 2016, agora sobre a similaridade existente entre o produto objeto da revisão e o produto produzido pela indústria doméstica:

3.5 Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

271. Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1 deste parecer, concluiu-se que o produto objeto da revisão consiste em artefato para proteção dos pés, construído com a parte superior em material natural ou sintético e a parte inferior em material natural ou sintético, voltado para o consumidor masculino, feminino ou infantil e destinado ao uso diário, social, ou para a prática de esporte ou uso específico em trabalho, normalmente classificado nas posições 6402 a 6405 da NCM, originário da China.

272. Conforme exposto no item 3.4 acima, não foram constatadas diferenças substanciais que prejudicassem a comparação do produto objeto da revisão e o similar fabricado no Brasil. Cabe destacar que o produto em tela é heterogêneo, possuindo características típicas atreladas a bens de consumo, detendo cada fabricante sua tecnologia, sua marca, não significando isto que os produtos sejam únicos e sem concorrentes. Assim, mesmo que os produtos não sejam exatamente idênticos, eles possuem características muito próximas e, desse modo, podem ser considerados similares, nos termos da legislação aplicável.

273. Dessa forma, diante das informações supramencionadas e ratificando a conclusão alcançada no início desta revisão, bem como na investigação original, concluiu-se finalmente que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da revisão nos termos o art. 9º do Decreto no 8.058, de 2013.

291. Fica claro também com base no trecho acima que não há razão na afirmação da Ápice de que seriam os "produtos completamente diferentes, com características físicas e de mercado completamente distintas". Já na revisão anterior afirmou-se no item "3.4 Da similaridade" do Parecer DECOM nº 6, de 2016:

269. O produto objeto da revisão e o fabricado pela indústria doméstica são fabricados a partir das mesmas matérias-primas; apresentam as mesmas características físicas; são fabricados, em geral, a partir dos mesmos processos de produção; são destinados aos mesmos usos e aplicações; apresentam elevado grau de substitutibilidade; e adotam, usualmente, como canais de distribuição, a venda direta para o consumidor final, para distribuidores e revendedores.

292. A respeito da comparação com a investigação antidumping de laminados de alumínio, realce-se tratar-se de estratégia argumentativa adotada pelos importadores desde a investigação original, envolvendo os mais diversos tipos de produtos, cabe ressaltar, consoante já esclarecido desde a investigação original, que a definição do produto objeto da investigação é feita caso a caso, a depender do tipo de produto e do mercado. Portanto, citar investigações anteriores sem nem mesmo conhecer as suas peculiaridades não gera nenhum efeito sobre o caso em tela. Isso não obstante, é importante registrar, que também se estabeleceu parâmetros na definição do produto objeto da investigação, além de não existirem dúvidas acerca da existência de produto similar nacional. Ademais, repise-se, a associação, mais uma vez, não apresentou qualquer elemento inédito que tivesse o condão de alterar as conclusões acerca do tema.

293. Afasta-se também a alegação da Ápice sobre a "inexistência de critério objetivo para a definição do produto objeto de investigação". Parece-nos que tal alegação se dá num contexto em que a associação ignora notadamente o que dispõe ao art. 10 do Decreto nº 8.058, de 2013, em seu 3º: "Os critérios a que se referem os § 1º e § 2º não constituem lista exaustiva e nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva".

294. Discorda-se veementemente da afirmação da Ápice de houve a utilização de um critério que teria sido "recém-criado" para justificar a impossibilidade de exclusão de calçados esportivos do escopo do produto objeto de medida antidumping. O escopo do produto sobre o qual incide o direito antidumping ora em revisão está delineado desde o

início da investigação original e foi objeto de amplos debates desde então. Frise-se: debate permeado de construções argumentativas por parte da Ápice e/ou de suas associadas que se repetiram ao longo do tempo sem ineditismo e, assim, incapazes de alterar as conclusões já emendas acerca do tema.

295. Por fim, não se reconhece a alegada existência de vício fundamental na definição do produto, consoante alegado pela Ápice e, assim, indefere-lhe o pedido de encerramento da revisão em curso sem prorrogação do direito antidumping ora em vigor.

3.2 Do produto fabricado no Brasil

296. O produto fabricado no Brasil, assim como descrito no item 3.1, são os calçados - artefatos destinados à proteção dos pés, produzidos com materiais naturais (couro, tecidos de algodão, etc) ou sintéticos (plástico, borracha, etc), tanto na parte inferior, ou solado, quanto na parte superior, ou cabedal, podendo ser usados diversos acessórios (como fivelas plásticas ou metálicas, por exemplo, pedrarias, botões e laços) que lhes agregam qualidade, valor e beleza.

297. Segundo a petição, o produto similar fabricado no Brasil seria semelhante ao produto objeto de revisão, no que se refere à composição, ao processo de produção, à forma de apresentação, aos usos e aplicações e ao canal de distribuição, além de estarem sujeitos aos mesmos regulamentos técnicos. Tanto os calçados objeto de revisão, quanto os fabricados no Brasil, apresentariam características semelhantes, não sendo conhecidas quaisquer diferenças que possam individualizar o produto importado do produto similar nacional, não havendo, portanto, dúvidas da substituição entre os calçados importados e os nacionais em todos os seus usos.

3.3 Da classificação e do tratamento tarifário

298. O produto objeto da revisão é classificado nas posições 6402 a 6405 da NCM, originário da China, e sujeitou-se à alíquota do Imposto de Importação de 35% durante todo o período de revisão (janeiro de 2017 a dezembro de 2019). Como se verá adiante, no item 6, foi necessário realizar a depuração dos dados de importação para que os dados apresentados refletissem a definição do produto objeto do direito.

299. Encontram-se entre tais classificações tarifárias os códigos a seguir descritos:

Classificação e	Descrição
64.02	Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plásticos.
6402.1	- Calçados para esporte:
6402.19.00	-- Outros
6402.9	- Outros calçados:
6402.91	-- Cobrindo o tornozelo
6402.91.10	Com biqueira protetora de metal
6402.91.90	Outros
6402.99	-- Outros
6402.99.10	Com biqueira protetora de metal
6402.99.90	Outros
64.03	Calçados com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstruído e parte superior de couro natural.
6403.1	- Calçados para esporte:
6403.19.00	-- Outros
6403.40.00	- Outros calçados, com biqueira protetora de metal
6403.5	- Outros calçados, com sola exterior de couro natural:
6403.51	-- Cobrindo o tornozelo
6403.51.10	Com sola de madeira e desprovidos de palmilhas
6403.51.90	Outros
6403.59	-- Outros
6403.59.10	Com sola de madeira e desprovidos de palmilhas
6403.59.90	Outros
6403.9	- Outros calçados:
6403.91	-- Cobrindo o tornozelo
6403.91.10	Com sola de madeira e desprovidos de palmilhas
6403.91.90	Outros
6403.99	-- Outros
6403.99.10	Com sola de madeira e desprovidos de palmilhas
6403.99.90	Outros
64.04	Calçados com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstruído e parte superior de matérias têxteis.
6404.1	- Calçados com sola exterior de borracha ou de plásticos:
6404.11.00	-- Calçados para esporte; calçados para tênis, basquetebol, ginástica, treino e semelhantes
6404.19.00	-- Outros
6404.20.00	- Calçados com sola exterior de couro natural ou reconstruído
64.05	Outros calçados.
6405.10	- Com parte superior de couro natural ou reconstruído
6405.10.10	Com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de couro reconstruído
6405.10.20	Com sola exterior de couro natural ou reconstruído e parte superior de couro reconstruído
6405.10.90	Outros
6405.20.00	- Com parte superior de matérias têxteis
6405.90.00	- Outros

300. Cabe destacar que o referido subitem é objeto das seguintes preferências tarifárias, que reduzem a alíquota do II incidente sobre o produto objeto da revisão:

Preferências Tarifárias
NCM 6402 a 6405

País	Base Legal	Preferência (%)
Argentina	ACE 18 - Mercosul	100%
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Chile	ACE 35	100%
Bolívia	ACE 36	100%
Peru	ACE 58	100%
Equador	ACE 59	100%
Venezuela	ACE 69	100%
Colômbia	ACE 72	100%
México	APTR 4	20%
Panamá	APTR 4	28%
Egito	ALC Mercosul-Egito	40%
Israel	ALC Mercosul-Israel	100%
Cuba	APTR 4	28%
Cuba	ACE 62	100%

301. Com relação ao Acordo de Livre Comércio Mercosul-Egito, ressalte-se que todas as NCMs que compõem as subposições indicadas estão com 40% de preferência tarifária desde 01/09/2020. A desgravação tarifária iniciou em 01/09/2017 e será realizada em 10 etapas (10% de desgravação ao ano), chegando a 100% de preferência em 01/09/2026.

366. A esse respeito a Abicalçados observou que no documento: "do saudosos professor, observa-se que são feitas menções a outros incisos do mesmo parágrafo. Ainda que o renomado professor possa ter sido Presidente do Órgão de Solução de Controvérsias, parece que não foi dada devida atenção aos Acordos que integram as conclusões da Rodada Uruguai do GATT."

367. Em seguida, em sua análise, a Abicalçados afirmou que o Regulamento Antidumping brasileiro reproduziria as disposições do Acordo sobre Implementação do Artigo VII, também conhecido como Acordo sobre Valoração Aduaneira, em especial o Parágrafo 4 do Artigo 15. Além disso, recordou que a Nota de Rodapé 11 do Acordo Antidumping, relativa ao Artigo 4.1, expressamente traz:

11. For the purpose of this paragraph, producers shall be deemed to be related to exporters or importers only if (a) one of them directly or indirectly controls the other; or (b) both of them are directly or indirectly controlled by a third person; or (c) together they directly or indirectly control a third person, provided that there are grounds for believing or suspecting that the effect of the relationship is such as to cause the producer concerned to behave differently from non-related producers. For the purpose of this paragraph, one shall be deemed to control another when the former is legally or operationally in a position to exercise restraint or direction over the latter.

368. Na esteira da Nota de Rodapé referida, a Abicalçados alegou que o Acordo Antidumping circunscreveria a aplicação do conceito para fins de investigação antidumping, não existindo nenhuma referência que indicaria a sua utilização em outros parágrafos ou artigos.

369. Agregar-se-ia a isso o fato de após 8 (oito) anos de vigência do Decreto nº 8.058, de 2013, não existirem condenações ou disputas, quer seja "as such" ou "as applied", a respeito da definição de partes relacionadas no âmbito multilateral. Nesse sentido, a conclusão a respeito da ilegalidade do artigo 14, § 10, IX, do Decreto nº 8.058 de 2013, aventada pela Ápice, seria completamente irrelevante para os fins da presente revisão. Para a Abicalçados, ademais, a definição considerada no inciso IX do § 10 do art. 14 do referido Regulamento estaria em consonância com as mais modernas definições sobre a matéria, conforme, por exemplo, se observaria na Norma Brasileira de Contabilidade Nº TSP 22, de 21 de novembro de 2019, aprovada pelo Conselho Federal de Contabilidade.

370. Ainda, consoante a Abicalçados, a caracterização do relacionamento entre as partes não se caracterizou pela simples constatação de que existiria uma cadeia global de valor (CGV). Reconheceu que há segmentos produtivos em que, mesmo existindo uma CGV, não existiria qualquer dependência, ou esta não atingiria todas as empresas da cadeia produtiva. Todavia, este não seria o caso da relação entre as empresas fabricantes de calçados esportivos e as marcas internacionais.

371. Para a associação, ainda que o tema tenha sido exaustivamente debatido no âmbito da última revisão de final de período e, na sua concepção, as evidências não terem deixado dúvidas acerca da existência desse relacionamento entre as empresas fabricantes de calçados esportivos e as marcas internacionais, a Ápice estaria requeitando suas alegações e voltando a apresentá-las como se novidades fossem. No entanto, não teria existido qualquer alteração no formato do modelo de negócio, conforme constam dos parágrafos 421 a 433 do Parecer DECOM nº 6, de 2016, transcritos em sua manifestação.

372. Em seguida, para refutar a argumentação da Ápice de que não haveria "relacionamento direto ou indireto com qualquer produtor chinês de calçados, tais como vinculação acionária, associativo, relação trabalhista, acionistas em comum, membros da mesma família e qualquer dependência, econômica, financeira e tecnologia" e de que "a relação com produtores chineses representa mera relação contratual e comercial entre fornecedor e cliente, que exige controle de qualidade de produtos, quando os produtos comercializados levam o nome das marcas internacionais", a Abicalçados transcreveu os parágrafos 544 a 576 do Parecer DECOM nº 6, de 2016, além de afirmar que apresentou no curso da revisão anterior amplo material probatório de que as marcas mundiais exercem o controle de todos os custos envolvidos na fabricação de calçados, desde o design inicial até o preço de venda ao comércio no Brasil, que, de forma simplificada, estaria retratado no esquema abaixo, que demonstraria "como elementos importantes na composição de custo de um calçado esportivo podem ser suportados por cada uma das partes nesse modelo de negócio".

373. Para a Abicalçados, o material aportado no âmbito da revisão de final de período anterior evidenciaria "a expressiva dependência econômica, financeira, e tecnológica das unidades produtivas às grandes marcas internacionais".

374. Em manifestação protocolada em 10 de setembro, a Ápice reiterou argumentos e conclusões apresentados anteriormente no sentido de a alegada inovação do Decreto nº 8.058, de 2013, no que diz respeito a relacionamento por dependência econômica, financeira para fins de cálculo de margem de dumping ser, conforme exposto, ilegal e contrária à jurisprudência da OMC. A Ápice reforçou que a Nota de Rodapé 11 do Acordo Antidumping, relativa ao Artigo 4.1 aborda unicamente o conceito de indústria doméstica, e não de produtores estrangeiros/exportadores, e apontou não haver, nem no Acordo Antidumping, nem no Acordo de Valoração Aduaneira qualquer menção aos termos dependência econômica, financeira e tecnológica.

375. A Ápice alegou, contrária aos argumentos apresentados pela Abicalçados, não se tratar de discricionariedade da autoridade investigadora ampliar o que foi acordado no Acordo Antidumping, mas sim "de violação às disposições do Acordo Antidumping e da jurisprudência da OMC, como bem pontuou o professor Luiz Olavo Baptista".

376. Por fim, a Ápice reiterou entendimento exposto em manifestação protocolada anteriormente, em 6 de abril de 2021, na qual foram apresentados comentários referentes à utilização do conceito de partes relacionadas, bem como comentários acerca do Parecer do Professor Luiz Olavo Baptista.

377. Em 1º de dezembro de 2021, a Nike se manifestou contrária à interpretação adotada na NT SEI nº 55339/2021/ME, de 19 de novembro de 2021, em relação à definição de partes relacionadas.

378. Nesse sentido, a Nike apresentou em anexo à manifestação dois memorandos elaborados pelo advogado Neil Ellis PLLC, os quais apresentam uma análise crítica sobre a definição de partes relacionadas em relação a Nike Inc. e seus fornecedores, com base na legislação americana sobre direito antidumping e na prática do Departamento de Comércio dos Estados Unidos da América (U.S. Department of Commerce). De acordo com Neil Ellis:

There is no ownership relationship between Nike and Pou Chen. That is, neither company holds stock in the other, and there are no family ownership relations. The companies do not share management or board membership; nor do they share employees. Also, the two companies are not jointly owned by a common parent; they are not engaged in joint ventures; and they do not exercise joint control over any third party.

Likewise, there is no operational control by either Nike or Pou Chen over the other. The two companies do not have an exclusive commercial relationship. That is, Nike does not rely exclusively on Pou Chen as source of production for Nike footwear; conversely, Pou Chen produces footwear for several companies, including Nike's major competitors. There is no pre-existing obligation either that Nike source its products from Pou Chen or that Pou Chen manufacture for Nike; each deal is subject to negotiation, and the negotiations are held at arm's length. Nor has either company provided financing (such as debt) to the other.

379. Nesse sentido, conforme exposto pela Nike, sob a perspectiva da legislação americana, que apresenta sete elementos que definem partes relacionadas - "Family relations, offices/directors, partners, employees, stock ownership, common control of or by a third party and control", a relação entre Nike e seus fornecedores não se enquadraria em nenhuma dessas hipóteses. Sobre o controle entre as empresas, a Nike destacou que os memorandos, ao abordarem a jurisprudência do Departamento de Comércio dos EUA, concluem não haver o que se falar em controle entre elas:

From my understanding of the facts, none of the "close supplier relationship" factors considered by Commerce and the Courts are present in the Nike - Pou Chen relationship. That is, Pou Chen does not "rely" on Nike, because it has multiple customers (including Nike's largest competitors); conversely, Nike does not rely on Pou Chen for the manufacture of its footwear because it has multiple suppliers. Thus, there is no exclusive supply relationship. In addition, negotiations between Nike and Pou Chen for the

manufacture of Nike's footwear are at arm's length and the relationship is "market-driven."

380. A Nike destacou, ainda, o alcance dado pela legislação americana acerca dos aspectos referentes à influência de uma das partes em relação à outra:

Finally, Commerce's regulation explains that even if one of the identified factors - such as a close supplier relationship - is present, Commerce still "will not find that control exists . . . unless the relationship has the potential to impact decisions concerning the production, pricing, or cost of the subject merchandise or foreign like product." For the reasons just described, the relationship between the Nike and Pou Chen does not have "the potential to impact decisions concerning producing, pricing or cost" of Nike's footwear - beyond the normal impact that agreements reached through arm's length negotiations will have on the finances of independent parties in a vertical relationship. (grifou-se)

381. A Nike evidenciou, diante do exposto acima, a conclusão apontada nos memorandos, no sentido de que a relação entre a Nike Inc. e seu fornecedor não se caracterizaria como partes relacionadas para fins de antidumping, tendo em vista que a decisão de uma das empresas não tem o potencial de impactar a decisão da outra empresa, além do impacto normal de um acordo de negociação comercial entre empresas independentes.

382. Isso posto, a Nike reconhece que a análise apresentada, uma vez se tratar de legislação americana, não vincula a autoridade brasileira. No entanto, defendeu que a caracterização do relacionamento entre Nike e suas fábricas como sendo entre partes relacionadas seria totalmente equivocada e inovadora quando consideradas as múltiplas jurisdições a que se submetem as regras da OMC. E, assim, requereu que seja afastado o entendimento aplicado em sede da NT SEI nº 55339/2021/ME, de que empresas são partes relacionadas apenas pelo fato de operarem sob modelo de cadeia global de valor.

383. Em manifestação protocolada em 1º de dezembro de 2021, a Ápice reiterou argumentos apresentados em manifestação anterior, de 6 de abril, em relação aos impactos da utilização do conceito de partes relacionadas, em especial "às ilegalidades apontadas no Parecer do Professor Luiz Olavo Baptista", as quais, não teriam sido, segundo a Ápice, objeto de análise na Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME. A Ápice reapresentou, em anexo à manifestação, o referido Parecer.

384. A esse respeito, a Ápice reforçou que o Professor asseverou não haver definição de partes relacionadas para produtores estrangeiros/exportadores no Acordo Antidumping e concluiu que:

"o artigo 14, § 10, IX, do Decreto 8.058 de 2013, que trata de relacionamento por dependência econômica, financeira e tecnológica, é ILEGAL, pois contrário às disposições do Acordo Antidumping e da jurisprudência da OMC."

385. A Ápice sustentou que a cadeia global de valor do setor calçadista não acarreta nenhum tipo de controle entre as empresas, resultando, apenas, em uma integração para produção de determinado produto.

386. A Ápice, por fim, requereu que "(i) seja reconsiderada a abordagem adotada sobre a questão de partes relacionadas e a utilização de dados inapropriados que ilegalmente e injustamente afetam o cálculo da margem de dumping utilizada para fins da presente revisão;

(ii) sejam analisadas as ilegalidades apontadas pelo parecer do professor Luiz Olavo Baptista, acostado aos autos em 06 de abril de 2021."

387. Em manifestação protocolada em 2 de dezembro de 2021, a Abicalçados, apresentou seus comentários acerca da Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 19 de novembro de 2021. A associação lembrou que na primeira revisão de final de período as marcas mundiais sugeriram que fosse utilizada a Indonésia, como país substituto, para fins de apuração do valor normal da China. Todavia, as marcas internacionais teriam deixado de registrar "a enorme dependência das empresas daquele país às marcas globais e o envolvimento destas em todas as fases do processo produtivo, o que as tornavam empresas relacionadas em termos negócios".

388. A Abicalçados argumentou que a Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 2021, teria avançado ao construir o valor normal e o preço de exportação dos produtos comercializados pelas empresas chinesas citadas, mas teria deixado de considerar "certos custos de fabricação, de pesquisa e desenvolvimento de produtos, de marketing mundial, despesas de venda e logística suportados pelas marcas globais", uma vez que a unidade produtora no processo de fabricação atuaria "simplesmente como montadora de calçados (corte, costura, montagem e embalagem)" e arcaria apenas com os custos das matérias-primas, o custo de mão de obra e o custo de equipamentos para a fabricação do calçado.

389. De acordo com a Abicalçados, as marcas internacionais selecionariam "as matérias-primas a serem utilizadas, cores e tamanhos das navalhas de cada modelo a ser confeccionado" e negociariam com os fornecedores desses insumos os preços e os volumes a serem adquiridos pelo fabricante para atender à produção demandada, o que evitaria perdas e "eventuais desvios de matéria-prima para a fabricação de outros produtos, que não da marca".

390. Ainda, nas palavras da Abicalçados:

"As marcas mundiais contam com equipes próprias para desenvolvimento dos modelos de calçados, bem como contam com escritórios e equipe trabalhando dentro das unidades produtivas das empresas, de forma a controlar todos os estágios da produção de calçados, até o momento do embarque das mercadorias.

Controlam igualmente o transporte e as demais despesas até a comercialização do produto no ponto de venda dos revendedores e, muitas vezes, realizam vendas diretamente ao consumidor. Todos esses custos e despesas devem ser integralmente deduzidos na reconstrução do preço de exportação.

Graficamente podem ser visualizadas algumas das despesas incorridas por cada parte envolvida no processo desde a criação do modelo até o ponto de venda.

391. De acordo com a Skechers, em manifestação protocolada em 22 de dezembro de 2021, a aplicação em casos concretos do inciso IX, § 10 do art. 14, do Regulamento Brasileiro exigiria um esforço—o probatório significativo para a determinação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores. A comprovação de situações previstas no inciso IX, "justamente o utilizado pela SDCOM para avaliar a relação de associação" para fins de valor normal, mostra-se, a seu ver, ainda mais desafiadora que os demais incisos, por conta da alegada imprecisão terminológica do que seria uma dependência econômica, financeira ou tecnológica.

392. A importadora considera que a petição não teria comprovado devidamente a existência de relacionamento entre os produtores e as marcas internacionais, motivo pelo qual ela solicita que se reveja seu entendimento sobre partes relacionadas para este caso. A Abicalçados não teria, conforme alegado, apresentado elementos de prova que comprovassem seus argumentos. A importadora sustentou, além disso, que o artigo 14 do Regulamento Brasileiro, utilizado, não encontraria embasamento no Acordo Antidumping da OMC, por não haver definição de partes relacionadas entre produtores/exportadores no texto do Acordo.

393. Ainda a esse respeito, a Skechers indicou que o Acordo, ao tratar de partes relacionadas em referência à relação da indústria doméstica e de produtores/exportadores, considera haver relacionamento entre as partes quando existe controle comum das empresas. Mencionou, ainda, o precedente estabelecido no Painel do caso Coreia do Sul - Certain Paper na OMC, em que se teria determinado que a relação entre as partes somente pode ser confirmada quando a relação estrutural e comercial das empresas for suficientemente próxima para ser considerada como uma única produtora/exportadora.

394. Isso posto, a empresa sustentou inexistirem indícios de controle entre as produtoras de calçados e apontou que as relações comerciais e estruturais das empresas não seriam suficientemente próximas. Assim, A Skechers requereu que se desconsidere o entendimento de que os produtores/exportadores chineses são considerados como partes relacionadas aos importadores "por conta da inexistência de comprovação dessas relações pela petição."

395. Em manifestações protocoladas em 22 de dezembro de 2021, a Adidas do Brasil e a Fisia Comércio de Produtos Esportivos ratificaram as conclusões do Parecer do Professor Luiz Olavo Batista, apresentado em manifestação da Ápice, de 6 de abril de 2021, no sentido de que "O artigo 14, § 10, IX, do Decreto 8.058 de 2013, que trata de relacionamento por dependência econômica, financeira e tecnológica, é ILEGAL, pois é contrário às disposições do Acordo Antidumping e da jurisprudência da OMC".

396. De acordo com as instabilidades, portanto, a legislação brasileira excederia o conceito de partes relacionadas estabelecido no âmbito da OMC. Desse modo, a Adidas e a Fisia consideram esse conceito ilegal, não cabendo, a seu ver, a aplicação do referido instituto no caso da produção de calçados por meio de cadeia global de valores.

397. Com relação à ilustração apresentada pela Abicalçados em manifestação apresentada anteriormente, em que se demonstra a alegada relação entre as empresas que compõem a cadeia global de valor (CGV) de calçados importados da China, em que o "dono da marca" arcaria com todos os custos referentes a desenvolvimento do produto, projeto de matrizes, testes de laboratório, desenvolvimento de materiais, negociação e compra de materiais, processo industrial, controle de qualidade e logística, a Adidas e a Fisia repisam que as marcas internacionais seriam responsáveis apenas pelo desenvolvimento inicial do produto.

398. As etapas referentes ao desenvolvimento e à execução da produção, inclusive a negociação e aquisição das matérias-primas, seriam, segundo as importadoras, de responsabilidade exclusivas do fabricante chinês, enquanto a logística, por sua vez, ficaria a cargo das trading companies, e a importação e distribuição realizada pela Adidas e Fisia. As empresas refutaram os argumentos "sem comprovação" apresentados pela Abicalçados, que estaria tentando, a seu ver, induzir a autoridade a entender que as fábricas chinesas dependem das marcas internacionais. Ao contrário, segundo a Adidas e a Fisia, muitas fábricas de calçados chinesas possuíam receita muito superior às próprias marcas internacionais.

399. A Adidas reiterou que, na qualidade de importadora, seria responsável apenas pela importação e revenda dos produtos objetos de dumping, e arcaria com todos os custos decorrentes dessas operações.

400. Já a Fisia reforçou ser a distribuidora autorizada da marca Nike no Brasil, sendo a responsável pela importação e revenda dos calçados, e afirmou arcar com os custos decorrentes dessas operações. Alegou não ser integrante de nenhum grupo econômico de qualquer produtor chinês ou marca internacional de calçados esportivos.

401. Ainda sobre esse assunto, a Fisia mencionou os pareceres elaborados pelo advogado Neli Ellis e juntados aos autos do processo pela Nike Inc. em 2 de dezembro, nos quais se aborda a relação da empresa com seus fornecedores chineses com base na legislação americana sobre direito antidumping e prática do Departamento de Comércio dos Estados Unidos da América. A mesma lógica deveria, segundo a Fisia, ser aplicada neste caso, pela sua relação com as demais empresas que compõem a cadeia global de valores no caso da produção de calçados da Nike na China. Reforçou que o escopo da sua atuação se limitaria à importação e distribuição de calçados.

402. Por fim, a Fisia declarou que:

"uma relação comercial intensa com alto volume de comércio não caracteriza relacionamento das partes ou qualquer relação de controle ou que impacte na confiabilidade dos preços praticados. É necessário que se entenda o modelo de negócios calçadistas dentro do contexto das cadeias globais de valor e se conclua que ser um exemplo de cadeia global de valor não caracteriza dependência tecnológica, financeira ou econômica capaz de impactar no cálculo do valor normal e do preço de exportação como fez esta d. SDCOM na Nota Técnica SEI nº 53339/2021/ME."

403. A Abicalçados, com relação às manifestações apresentadas pelos Grupos Apache e Dean Shoes, questionando as conclusões acerca da caracterização da existência de dumping em suas exportações para o Brasil alegou, em 22 de dezembro de 2021, não possuir informações acerca da totalidade da cadeia de comercialização das empresas, mas presumiu haver nas exportações uma pluralidade de intervenientes. Afirmou que, em se tratando de calçados da marca Nike, as informações disponíveis no SISCORI indicariam Singapura e os EUA como países de aquisição, revelando a existência de intermediários entre a trading company do produtor chinês e o importador afiliado à marca no Brasil.

404. Com relação aos calçados da marca Adidas, a Abicalçados apontou que as informações disponibilizadas no SISCORI revelariam a existência de intermediários em países europeus, em particular nos Países Baixos. Adicionalmente, as exportações do Grupo Apache para as Adidas America Inc. e Adidas Intl Trading B.V., quando destinadas ao mercado dos Estados Unidos e Canadá, seriam realizadas, segundo a Abicalçados, pela empresa matriz do Grupo Apache nas Bahamas, apesar de a mercadoria fisicamente ser embarcada no porto de Yantian, na China, e desembarcada em portos da Califórnia, da Carolina do Sul ou outros da América do Norte, não passando, todavia, fisicamente pelos portos das Bahamas.

405. Isso posto, a Abicalçados reforçou que as informações disponibilizadas revelariam ser toda comercialização dos produtos fabricados pela Apache Qingxin efetuada pela marca internacional. Reiterou, nesse sentido, não existir nenhuma liberdade por parte dos produtores chineses. As marcas globais dominariam toda a cadeia, desde o desenvolvimento do produto, dos moldes a serem empregados, das matérias-primas a serem utilizadas, os preços a serem pagos pela prestadora de serviços de montagem do calçado. Além disso acompanhariam a produção física do calçado dentro da unidade de montagem, desde o início do processo industrial até o seu despacho e comercialização do produto.

406. Com relação aos argumentos apresentados pela Nike, a Abicalçados primeiramente ressaltou que a Nike teria apenas "requestrado" argumentos trazidos ao conhecimento da autoridade investigadora em 2016.

407. Em seguida, no tocante ao documento produzido pelo Sr. Neil R. Ellis, a Abicalçados considera irrelevante a discussão nesta revisão de possíveis conclusões da autoridade investigadora dos EUA, tendo por base o arcabouço jurídico daquele país. Ressaltou que a própria Nike reconheceria "o absurdo de seu argumento, mas insiste em insinuar que a legislação brasileira estaria em discordância com as regras da OMC porque não estaria alinhada com a norma dos EUA".

408. A Abicalçados foi taxativa ao afirmar que nem a legislação dos EUA, nem a legislação interna de nenhum outro Membro da OMC, vincularia a autoridade investigadora brasileira.

409. E, ainda, a Abicalçados fez referência ao argumento apresentado pela Nike ao citar a caracterização de relacionamento entre a Nike e suas fábricas como sendo entre partes relacionadas.

"Apesar da análise apresentada não vincular a autoridade brasileira, já que diz respeito à legislação americana e sua aplicação, tal indicação deve servir de alerta para o fato de que, como amplamente discutido nos autos, a caracterização do relacionamento entre Nike e suas fábricas como sendo entre partes relacionadas é totalmente equivocada e inovadora quando consideradas as múltiplas jurisdições que se submetem às regras da OMC" (grifo nosso)

410. De acordo com a Abicalçados, o uso do pronome possessivo revelaria a percepção da marca em relação aos fabricantes contratados para a produção de seus calçados.

411. Por fim, a Abicalçados lembrou toda a discussão acerca desta questão em sede da última revisão e ressaltou ter ficado evidenciada, à época, a forte influência e poder exercidos pelas marcas globais em face das empresas que fabricam seus calçados. Portanto, a seu ver, não restariam dúvidas acerca da existência de relacionamento que "em muito, se afasta da clássica relação de compra e venda entre fornecedor e adquirente, implicando a existência de preços não confiáveis nas operações entre tais partes."

412. Em relação aos argumentos apresentados pela Ápice, a Abicalçados reforçou que ela teria apenas reapresentado argumentos já debatidos e rebatidos anteriormente e ressaltou que em mais de 8 anos da implementação do Regulamento Antidumping Brasileiro, tal regulamentação não teria sido alvo de disputa, não havendo, portanto, nenhuma indicação que este Regulamento viola as regras multilaterais de comércio.

413. Diante de todo o exposto, a Abicalçados apontou que a decisão de adquirir calçados chineses, recolhendo ou não direitos antidumping quando estes ingressam no Brasil, passaria apenas pela diferença entre o preço CIF internado do calçado adquirido na China e o preço CIF internado do mesmo modelo de calçado quando exportado pelo Vietnã, pela Indonésia, ou pelo Camboja, ou qualquer outro país onde as marcas igualmente adquirem seus calçados.

414. Assim, declarou que:

"A decisão de onde alocar a produção, em um país ou outro, é puramente financeira, já que os modelos são desenvolvidos pelas marcas globais, a tecnologia de produção ser de domínio das empresas que regularmente fornecem para as marcas globais

nos diversos países, e as principais matérias-primas estarem disponíveis para qualquer fabricante a custos comparáveis, normalmente negociados pela própria marca."

415. A Abicalçados concluiu afirmando que, caso o direito antidumping não seja prorrogado, o Governo Brasileiro "abrirá enorme porteira à desova chinesa de todo tipo de calçado, cujo preço médio, segundo o TradeMap, não ultrapassou US\$ 5,24/par, em 2019". Tal decisão causaria, segundo a Abicalçados, o fechamento de inúmeras fábricas de calçados no Brasil e o consequente desemprego em áreas de elevado nível de pobreza no País.

5.1.4.2 Dos comentários acerca das manifestações sobre o relacionamento entre as partes envolvidas no modelo global de produção

416. Inicialmente, acerca do questionamento da Ápice de não ter sido abordado anteriormente as manifestações a respeito do "relacionamento entre os produtores/exportadores chineses e as marcas internacionais", importa esclarecer que não se trata de mera questão de direito, a permitir, de pronto, decisão acerca do tema. Trata-se de campo que envolve essencialmente elementos factuais, como bem se depreende desde o debate iniciado no âmbito do processo de revisão anterior. Entendeu-se, assim, que qualquer análise sobre o tema, deveria apenas se concretizar após o encerramento da fase probatória, momento até o qual as partes têm a possibilidade de submeter elementos de prova que sustentem as suas alegações, de acordo com o que dispõe o art. 59 do Decreto nº 8.058 de 2013, além de estar em consonância com o art. 3º, III, da Lei nº 9.784, de 1999.

417. Quanto à afirmação da Ápice de que o inciso IX, § 10 do art. 14 do Decreto no 8.058, de 2013, que trata de relacionamento por dependência econômica, financeira e tecnológica, seria ilegal, por ser alegadamente contrário às disposições do Acordo Antidumping e da jurisprudência da OMC, há de se destacar que essa afirmação está completamente apartada da realidade, inclusive quando se toma por fundamento o caso aduzido pela própria Associação: Korea - Certain Paper.

418. No caso citado, não há qualquer abordagem que impeça a autoridade investigadora de caracterizar como partes relacionadas produtores/exportadores estrangeiros para fins de determinação de dumping em investigações de prática de dumping. Muito pelo contrário, o painel em seu relatório deixa evidente que o conceito de partes relacionadas não se restringiria apenas ao artigo 4.1 do Acordo Antidumping, e poderia ser aplicado entre empresas produtoras/exportadoras estrangeiras:

"Article 6.10 does not necessarily preclude treating distinct legal entities as a single exporter or producer for purposes of dumping determinations in anti-dumping investigations. Having said that, however, we do not consider that Article 6.10 provides the IA with unlimited discretion to do so ¼ In our view, in order to properly treat multiple companies as a single exporter or producer in the context of its dumping determinations in an investigation, the IA has to determine that these companies are in a relationship close enough to support that treatment." (Panel Report, Korea - Certain Paper, para. 7.161) (grifo nosso)

419. Evidente que a autoridade investigadora, conforme se depreende do trecho acima, não são conferidos poderes ilimitados para atribuir esse tratamento. Essa definição, como todas as determinações que são elaboradas no âmbito dos procedimentos de defesa comercial, deverá estar amparada nos elementos de prova reunidos nos autos da investigação. Esse é o entendimento extraído do relatório do painel (Panel Report, Korea - Certain Paper, para. 7.161):

"Whether or not the circumstances of a given investigation justify such treatment must be determined on the basis of the record of that investigation. In our view, in order to properly treat multiple companies as a single exporter or producer in the context of its dumping determinations in an investigation, the IA has to determine that these companies are in a relationship close enough to support that treatment." (grifo nosso).

420. Ainda com base no relatório do painel (Panel Report, Korea - Certain Paper, para. 7.162), não devem prosperar os argumentos que tentam reduzir a definição de relacionamento a meros critérios formais de controle ou a uma lista exaustiva de critérios. Veja-se:

"(¼) we consider that Article 6.10, read in its context, and in particular with Article 9.5, could permissibly be interpreted to allow such treatment in other circumstances where the structural and commercial relationship between the companies in question is sufficiently close to be considered as a single exporter or producer."

421. Nessa esteira, o Decreto nº 8.058, de 2013, que regulamenta os procedimentos administrativos relativos à investigação e à aplicação de medidas antidumping, deve ser louvado por ter inserido, em benefício dos administrados, os critérios para identificar as situações em que as partes deverão ser consideradas relacionadas ou associadas, conforme estabelecido no art. 14, § 10, prestigiando a segurança jurídica ao trazer, entre outros benefícios, previsibilidade ao procedimento administrativo.

422. Não se trata, portanto, de inovação, como quer fazer crer a Ápice, a ir alegadamente de encontro ao que estabelece o Acordo Antidumping, mas de oferecer um detalhamento sobre os critérios a serem observados para se determinar se as partes serão consideradas relacionadas ou associadas.

423. Ademais, tomando-se a parte final da Nota de Rodapé nº 11 do Acordo Antidumping, que versa "For the purpose of this paragraph, one shall be deemed to control another when the former is legally or operationally in a position to exercise restraint or direction over the later", fica evidente que a "relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica" se lhe acomoda perfeitamente.

424. Faz-se referência à observação da Abicalçados a respeito de, até o presente momento, não ter havido qualquer questionamento ao dispositivo apontado como ilegal pela Ápice, pelo simples motivo de que não há qualquer violação ao arcabouço legal da OMC:

"Agregar-se-ia a isso, o fato de após 8 (oito) anos de vigência do Decreto nº 8.058, de 2013, não existirem condenações ou disputas, quer seja "as such" ou "as applied", a respeito da definição de partes relacionadas no âmbito multilateral. Nesse sentido, a conclusão a respeito da ilegalidade do artigo 14, § 10, IX, do Decreto 8.058 de 2013, aventada pela Ápice, seria completamente irrelevante para os fins da presente revisão. Para a Abicalçados, ademais, a definição considerada no inciso IX do § 10 do art. 14 do referido Regulamento estaria em consonância com as mais modernas definições sobre a matéria, conforme, por exemplo, se observaria na Norma Brasileira de Contabilidade N° TSP 22, de 21 de novembro de 2019, aprovada pelo Conselho Federal de Contabilidade."

425. No que tange às considerações da Nike Inc, como ela bem pontuou, toda a sua argumentação se dá na esteira da legislação antidumping americana, à qual não regula o procedimento antidumping brasileiro. Por essa razão não serão objeto de comentários por parte desta autoridade investigadora os aspectos da legislação alienígena. De toda forma, dado o tema sobre o qual discorreu a empresa - definição de partes relacionadas, considera-se que já foi abordado conforme o exposto acima.

426. Consoante elucidado acima, fica totalmente afastada a alegação de ilegalidade do artigo 14, § 10, IX, do Decreto nº 8.058, de 2013, uma vez que a jurisprudência da OMC já admitiu a possibilidade de que em determinadas situações é possível a caracterização de produtores/exportadores estrangeiros como partes relacionadas para fins de determinação de margem de dumping, bem como de aplicação do direito antidumping, além de não existirem critérios exaustivos para essa caracterização, o que deverá ser feito de acordo com as circunstâncias que se exteriorizem em cada caso.

427. Adentrando especificamente o caso em análise, não obstante o debate se estenda desde a última revisão, a Ápice insistiu em interpretar de forma equivocada a caracterização do relacionamento entre as empresas, ao afirmar que essa teria resultado da simples constatação de que existiria uma cadeia global de valor (CGV). Nas palavras da Associação, "a relação entre empresas por meio de uma CGV não pode ser considerada como fundamento para considerar as empresas como partes relacionadas para fins de dumping".

428. Esclarecedor recuperar o texto já pontuado no Parecer DECOM nº 6, de 2016, e no item 5.3.4 da Resolução CAMEX nº 20, de 2016:

"547. (...) Resta claro, no entanto, que as conclusões sobre relacionamento ou associação entre as empresas atuantes no setor calçadista restringem-se às partes interessadas cujas informações foram submetidas no âmbito desta revisão, sendo inadequado extrapolar essas conclusões para o setor como um todo, especialmente para empresas que não participaram da presente revisão. Neste sentido, também não é cabível que se chegue à conclusão de que em qualquer modelo de negócios em que haja uma cadeia global de valor, o Departamento considerará as empresas dela integrantes, exclusivamente pelo fato de integrarem uma cadeia global de valor, como relacionadas." (grifos adicionados)

429. Ou seja, já naquela oportunidade, a autoridade investigadora tomou a precaução de ressaltar que não seria cabível se chegar à conclusão de que em qualquer modelo de negócios em que houvesse uma cadeia global de valor considerar-se-iam as empresas dela integrantes como relacionadas, exclusivamente pelo fato de integrarem uma cadeia global de valor.

430. Somado ao fato de o modelo de negócios não ter sido o elemento isolado caracterizador do relacionamento entre as empresas produtoras/exportadoras estrangeiras, o Decreto nº 8.058, de 2013, não tem o condão de impedir que as empresas se constituam ou exerçam suas atividades sob qualquer forma admitida em lei, dado que o seu objetivo é a regulamentação dos procedimentos administrativos relativos à investigação e à aplicação de medidas antidumping. Dessa forma, parece deslocada da finalidade do presente processo a afirmação da Ápice de que o inciso IX, § 10 do Art. 14 do Regulamento Brasileiro, teria sido incluído no ordenamento jurídico em 2013, "como parte do Plano Brasil Maior, lançado no governo da então Presidente Dilma Rousseff, e já não atenderia aos objetivos da atual política comercial brasileira de ter uma "indústria integrada a cadeias globais".

431. Da mesma forma, não se sustenta o argumento acerca da ofensa à lógica econômica que informa a existência da OMC, cujo objetivo é a liberalização do comércio, dado que esse vazio argumento se baseia, repise-se, na premissa errônea de que a caracterização do relacionamento entre as empresas resultou da simples constatação de que existiria uma cadeia global de valor.

432. Recorda-se que por ocasião da revisão de final de período anterior: "Concluiu-se, com base nos elementos probatórios aduzidos no processo e nos resultados da verificação in loco, pela existência de influência da marca em todo o controle operacional da linha de produção da unidade produtora. O relacionamento entre marcas e produtoras materializou-se, para fins da presente revisão, apenas quanto às operações que envolvem calçados, sem, contudo, exercer controle direto sobre as políticas gerais da empresa."

433. Constatou-se, naquela oportunidade, que as atividades operacionais do produtor seguiam as políticas estabelecidas pela marca e eram objeto de controle, coordenação e supervisão por parte desta, por meio de escritórios dedicados às marcas presentes nos fabricantes e serviços de tecnologia de informação exclusivos.

434. Já no aspecto da produção, afirmou-se que a governança das ações de produção submeter-se-ia ao controle conjunto da marca e do produtor, uma vez que os produtos deveriam passar por autorização prévia das marcas para produção. Nesse contexto, o design, o conceito, os protótipos, sistemas operacionais, técnicas de produção, ou seja, todo arcabouço tecnológico na confecção do produto, seja tangível ou intangível, seria compartilhado pela marca com produtor no intuito específico da manufatura do produto da marca, observando as definições de propriedade intelectual.

435. Nesse sentido, determinou-se que existiria fluxo de informação técnica essencial para o direcionamento da produção de calçado, uma vez que o controle das especificações das marcas incluiriam os insumos, moldes, ferramentas, desenho técnico, ilustrações, chapas e manifestações eletrônicas de amostras, caracterizando-se assim alto vínculo relacional entre produtor/cliente em termos operacionais e tecnológicos, demonstrando-se relacionamento por meio de dependência tecnológica, nos termos do inciso IX, do § 10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro. Ademais, os contratos definiriam com clareza a propriedade intelectual não apenas relativa ao produto em si, mas também relativas a inovações e melhorias do processo produtivo, o que indicaria que as marcas resguardariam não apenas suas preocupações referentes ao controle de qualidade.

436. Além do mais, ressaltou-se que a dependência tecnológica não ocorreria necessariamente por meio de transferência de equipamentos e maquinários, por mais que estes fossem inspecionados ou condicionados pelas marcas. Não obstante o fato destes pertencerem ao fabricante, constatou-se que o custo desses equipamentos acabava se diluindo no preço do produto da marca, cuja forma de apropriação da depreciação ao custo decorria por determinação expressa do cliente.

437. De um modo geral, poder-se-ia dizer que as marcas exerciam controle em diversos aspectos da produção, inclusive em pormenores do processo produtivo, como técnicas e processos a serem utilizados (até mesmo em aspectos da costura) e particularidades a serem observadas nas partes concluídas, o que caracterizaria um relacionamento que transcenderia, o que a Ápice definiu como "relação contratual e comercial existente entre fornecedor e cliente, que exija controle de qualidade de produtos, quando os produtos comercializados levam o nome de grandes marcas internacionais".

438. Diante das considerações apresentadas, concluiu-se não restar voz e fundamento aos argumentos apresentados e ecoados pelas partes acerca da decisão sobre o relacionamento entre as partes envolvidas no modelo global de produção de calçados, analisadas no presente procedimento administrativo.

5.1.4.3 Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping para fins de início da revisão

439. Em manifestação protocolada em 6 de abril de 2021, a Ápice julgou que a utilização de informações do demonstrativo financeiro da Nike Inc. teria afetado de forma injusta o cálculo do valor normal e do preço de exportação.

440. A esse respeito, alegou que, ao serem baseados os cálculos de construção do valor normal nos demonstrativos financeiros da Nike Inc. - "uma holding company que não produz calçados em lugar algum" -, ter-se-ia considerado custos e lucros de produtos que não estão no escopo da presente revisão (outros produtos e produtos produzidos em outros países), o que seria inconsistente com as normas da OMC, que determina no Art. 2.2 do ADA e no Art. VI:1(b)(ii) GATT que a construção do valor normal deve ser baseada nos custos de produção no país de origem, com a adição dos custos gerais, administrativos e de vendas, e do lucro.

441. Para fins de comprovar suas alegações, a Ápice reproduziu trechos do Annual Report and Notice of Annual Meeting da Nike, Inc. de 2019:

" We also sell sports apparel covering the above-mentioned categories, which feature the same trademarks and are sold predominantly through the same marketing and distribution channels as athletic footwear. Our sports apparel, similar to our athletic footwear products, is designed primarily for athletic use and exemplifies our commitment to innovation and high-quality construction. Sportswear, Training and Running are currently our top-selling apparel categories and we expect them to continue to lead in apparel sales. We often market footwear, apparel and accessories in "collections" of similar use or by category. We also market apparel with licensed college and professional team and league logos. We sell a line of performance equipment and accessories under the NIKE Brand name, including bags, socks, sport balls, eyewear, timepieces, digital devices, bats, gloves, protective equipment and other equipment designed for sports activities. We also sell small amounts of various plastic products to other manufacturers through our wholly-owned subsidiary, NIKE IHM, Inc., doing business as Air Manufacturing Innovation.

(...)

In addition to the products we sell to our wholesale customers and directly to consumers through our NIKE Direct operations, we have also entered into license agreements that permit unaffiliated parties to manufacture and sell, using NIKE- owned trademarks, certain apparel, digital devices and applications and other equipment designed for sports activities.

(...)

We experience moderate fluctuations in aggregate sales volume during the year. Historically, revenues in the first and fourth fiscal quarters have slightly exceeded those in the second and third quarters. However, the mix of product sales may vary considerably as a result of changes in seasonal and geographic demand for particular types of footwear, apparel and equipment, as well as other macroeconomic, operating and logistics-related factors. (...)

We report our NIKE Brand operations based on our internal geographic organization. Each NIKE Brand geographic segment operates predominantly in one industry: the design, development, marketing and selling of athletic footwear, apparel and equipment. The Company's reportable operating segments for the NIKE Brand are: North America; Europe, Middle East & Africa (EMEA); Greater China; and Asia Pacific & Latin America (APLA), and include results for the NIKE, Jordan and Hurley brands.

Sales through our NIKE Direct operations are managed within each geographic operating segment.(...)

For fiscal 2019, NIKE Brand and Converse sales in the United States accounted for approximately 41% of total revenues (...) (grifou-se)

442. Portanto, seria ilegal, segundo a Ápice, considerar a Pou Chen e Nike, Inc. como partes relacionadas, bem como considerar informações do demonstrativo da Nike Inc. para determinar as despesas operacionais, financeiras e lucro.

443. Acrescentou que, ainda que fosse válida, a metodologia utilizada para atender à exigência da justa comparação descrita nos artigos 2.1, 2.2 e 2.4 do Acordo Antidumping e reproduzida no art. 22 do Regulamento Brasileiro teria sido realizada de maneira "completamente desequilibrada, gerando uma margem de dumping significativamente inflada". A Ápice apresentou tabela, em que se evidencia o impacto da inclusão das informações da Nike, Inc. (SG&A e lucro) no preço e custo de produção da Pou Chen, para fins de determinação do Valor Normal.

[CONFIDENCIAL]

Valor Normal Construído na China (US\$/par)	Valor Rubrica considerada na Circular de Abertura	Reconstrução do Valor Normal Construído na Circular de Abertura
(A) Matérias-primas: Total		
(B) Mão de Obra		
(C) Custos Indiretos Fabricação		
(D) Depreciação (ferramental)		
(E) Custo de Produção (A+B+C+D)		[Conf.]
(F) Despesas Gerais e Administrativas - Produtora		
(G) Despesas Comerciais - Produtora	28,10%	
(H) Despesas Financeiras - Produtora	1,40%	
(I) Custo Total (E+F+G+H)		[Conf.]
(J) Lucro - Produtora	6,00%	
(K) Preço ex fabrica (I+J)		[Conf.]
(L) Desp. Operacionais - Grande Marca	58,90%	
(M) Lucro - Grande Marca	22,20%	
(N) Valor normal		[Conf.]

444. Conforme defendido pela Associação, em atendimento à obrigação legal da justa comparação, as mesmas informações da Nike, Inc. deveriam ser consideradas tanto no valor normal, quanto no preço de exportação. Nesse sentido, a Ápice apresentou ilustração em que se comprovaria que, de fato, as informações da Nike, Inc. não teriam sido consideradas no preço de exportação. Foram utilizados os mesmos valores da Pou Chen (SG&A + desp. Financeira + Lucro) e da Nike, Inc. (SG&A + desp. Financeira + Lucro) indicados na tabela acima, tanto no valor normal, quanto no preço de exportação.

445. Observou-se uma diferença de 72% entre o custo de produção do produto vendido na China e o custo de produção do produto fabricado na China e exportado para o Brasil. A única razão possível para essa diferença seria, segundo a Ápice, o fato de os valores considerados no valor normal construído e o preço de exportação não estarem no mesmo nível e condição de comércio, para fins de justa comparação.

446. A Ápice alegou, então, que os números considerados para apuração da margem de dumping, para fins de início da revisão, não fariam sentido. Ainda mais ao se considerar que "as importações de calçados da China, em 2019, que representaram 0,2% do mercado brasileiro se referem a modelos de calçados esportivos de alta tecnologia, com preços elevados e que não competem com modelos produzidos pela indústria doméstica".

447. A Ápice mencionou o art. 22 do Regulamento Brasileiro, além do art. 2.4 do ADA, ao defender a obrigatoriedade em se realizar uma justa comparação:

"A fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison shall be made at the same level of trade, normally at the ex-factory level, and in respect of sales made at as nearly as possible the same time. Due allowance shall be made in each case, on its merits, for differences which affect price comparability, including differences in conditions and terms of sale, taxation, levels of trade, quantities, physical characteristics, and any other differences which are also demonstrated to affect price comparability. (...)"(grifou-se)

448. Mencionou também o Órgão de Apelação em US - Hot Rolled Steel from Japan, ao destacar a obrigação de se realizarem ajustes quando diferenças interferem na comparabilidade dos valores:

"Article 2.4 of the Anti-Dumping Agreement provides that, where there are "differences" between export price and normal value, which affect the "comparability" of these prices, "[d]ue allowance shall be made" for those differences. The text of that provision gives certain examples of factors which may affect the comparability of prices: "differences in conditions and terms of sale, taxation, levels of trade, quantities, physical characteristics, and any other differences". However, Article 2.4 expressly requires that "allowances" be made for "any other differences which are also demonstrated to affect price comparability." There are, therefore, no differences "affect[ing] price comparability" which are precluded, as such, from being the object of an "allowance". (grifou-se)

449. Ainda, o Órgão de Apelação, em US - Softwood Lumber V teria determinado que "The term "fair" is generally understood to connote impartiality, evenhandedness, or lack of bias". A Ápice, então, informou que o Órgão de Apelação teria levado em conta esse conceito para análise sobre a prática de zeroing pelos Estados Unidos, e considerado inconsistente com o Artigo 2.4 do Acordo Antidumping, por impor a criação de um artifício de cálculo, elaborado com a finalidade de elevar a margem, pela autoridade local.

450. Isso posto, a Ápice questionou a indústria doméstica:

"(i) seria possível uma empresa produtora de calçados ter percentual de 86,8% para as despesas operacionais (despesas gerais, administrativas e de vendas) e 28,2% para lucro?

NÃO, a própria Pou Chen que é a maior fabricante mundial de calçados possui percentual de 28,1% para as despesas operacionais (despesas gerais, administrativas e de vendas) e 6% para lucro.

(ii) caso não fosse considerada a abordagem de partes relacionadas na construção do valor normal, que aumentou o valor normal construído em 81%, teríamos uma margem de dumping positiva?

NÃO, pois o valor normal seria de US\$ 24,41 por par, ou seja, menor que o preço de exportação US\$ 25,76 por par."

451. A Ápice alegou, assim, que a única razão para se incluírem as despesas operacionais e financeiras e lucro da Nike Inc. somente para fins de apuração do valor normal seria o fato de que sem essas despesas e lucro adicional, não haveria margem de dumping positiva e, assim, a investigação de dumping sequer poderia ser iniciada.

452. Por fim, a Ápice reproduziu posicionamento do professor Luiz Olavo Baptista, que afirmou que:

"[a] utilização de informações no valor normal construído sobre lucro e custos das holdings das marcas internacional e de trading companies envolvidas na exportação por conter informações de outros produtos não similares ao objeto da investigação consiste numa violação dos Artigos 2.1, 2.2 e 2.4 do Acordo Antidumping. Além disso, o uso para cálculo da margem de lucro do conglomerado é contrário à obrigação de que o critério seja justo e razoável, pois nesse cálculo colocam-se como se fossem iguais as

margens de lucros de produtos diferentes, não similares inclusive, e que nada têm a ver com o produto cujo valor está sendo investigado. "

453. Diante de todo o exposto, a Ápice requereu que a "SDCOM reconsidere imediatamente a abordagem adotada sobre a questão de partes relacionadas e a utilização de dados inapropriados que ilegalmente e injustamente afetam o cálculo da margem de dumping utilizada para fins de abertura da presente revisão".

5.1.4.4 Dos comentários acerca das manifestações sobre o cálculo da margem de dumping para fins de início da revisão

454. Inicialmente, reitera-se que, conforme apresentado e detalhado nos itens 5.1.1, 5.1.1.4 e 5.1.4.4 do presente documento, foi mantido na presente revisão de final de período o entendimento já consolidado e amplamente debatido na revisão anterior de que a produção de calçados na China consiste em um modelo de fragmentação global de produção, que consiste em uma cadeia global interligada entre vários elos em diferentes estágios, desde a produção, distribuição e comercialização, sendo comum as atividades de fabricação de matérias-primas, confecção de produtos acabados e vendas ocorrerem em locais distintos. A existência dessa cadeia global de valor aplicada ao arranjo da produção, distribuição e comercialização de calçados pelas grandes marcas globais, envolvendo os produtores chineses de calçados, somada aos elementos observados nas particularidades das relações empresariais e comerciais entre as partes interessadas cujas informações foram submetidas no âmbito da revisão atual e da anterior, fundamentam as conclusões sobre o relacionamento existente entre as partes envolvidas e as derivadas particularidades a serem consideradas para fins da apuração das margens de dumping dos produtores/exportadores chineses de calçados.

455. Tendo-se isso já solidificado, tais particularidades necessitam ser devidamente contempladas para fins de atendimento aos preceitos do Acordo Antidumping e da legislação pátria a respeito do princípio da justa comparação, necessidade essa muito bem colocada pela Ápice em sua manifestação. Não se questiona a importância e, mais do que isso, a obrigação de se buscar, mesmo diante das complexidades existentes para a apuração o mais precisa possível do valor normal e do preço de exportação, a comparação de tais preços em níveis de comércio e de condições compatíveis.

456. Por isso, a respeito dos cálculos apresentados nos itens 5.1.1, 5.1.2 e 5.1.3, destaque-se que, enquanto o preço de exportação foi apurado na condição FOB, buscou-se chegar, para o valor normal, em nível ou condição equivalente, assegurando-se justa comparação, para o que se buscou alcançar a condição delivered. Nesse sentido, entendeu-se que tais condições já representam momento em que já foram despendidos pelas partes esforços relacionados tanto à produção, quanto à distribuição e, por fim, para a comercialização dos produtos.

457. Num contexto em que existe uma situação de relacionamento entre produtores e grandes marcas globais, julgou-se necessário refletir tanto os esforços dos produtores como aqueles das grandes marcas para que os produtos fossem entregues, seja no mercado interno, seja no mercado brasileiro. Sendo assim, é razoável considerar a inclusão no cálculo do valor normal de parâmetros que reflitam os esforços conjuntos do produtor e da grande marca para que o produto pudesse ser entregue ao cliente, o que foi captado por meio da inclusão dos referenciais de despesas e de lucro tanto da Pou Chen como da Nike Inc.

458. A respeito do argumento de que o demonstrativo financeiro da Nike seria referente a vendas de produtos outros que não calçados, cumpre destacar que foram buscados, especialmente para fins de início da investigação, as melhores informações disponíveis em fontes públicas que contemplassem dados representativos das operações das grandes marcas com a comercialização de calçados. Diante da indisponibilidade de informação de fonte pública que fosse exclusiva para calçados, julgou-se adequado adotar demonstrativos financeiros que expressamente destacam conterm faturamento e resultados de operações em volumes e importância relevantes para os calçados escopo da presente revisão. Essas informações, inclusive nos próprios trechos trazidos aos autos pela manifestante, declaram claramente essas condições, seja quanto a conter dados de calçados, como a englobar operações que são baseadas na região geográfica da China.

459. Por fim, pede a Ápice que despesas e lucro da grande marca devessem ser também incluídos na apuração do preço de exportação nos cálculos apresentados, o que não encontra fulcro no presente cálculo. Ora, observe-se que, no caso do valor normal, tratou-se de apuração via método de construção a partir dos custos de produção. Logo, para que se chegue ao preço que reflete a condição delivered, envolvendo todos os esforços conjuntos das partes produtoras como daquelas detentoras da propriedade das grandes marcas para que o produto chegasse ao cliente, tornou-se necessária a inclusão de parâmetros que reflitam tais esforços. Por outro lado, no preço de exportação, não foi aplicado o mesmo tipo de metodologia para sua apuração, visto que refletiu preços efetivos, obtidos diretamente da base de dados da RFB, referentes a transações comerciais reais em que tais esforços já haviam sido empregados pelas partes e que já havia acontecido, inclusive, a intermediação da grande marca ou de suas relacionadas, atuando, de forma geral, como exportadora do produto importado que foi entregue no Brasil.

460. Em conclusão, reitera-se o entendimento da adequação dos cálculos realizados para fins de início da investigação, não restando mérito aos argumentos da manifestante.

5.2 Da continuação do dumping para efeito da determinação final

5.2.1 Da Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 19 de novembro de 2021

461. Registra-se que, conforme já mencionado anteriormente neste documento, em razão da elevada complexidade inerente ao cálculo do valor normal e do preço de exportação em operações comerciais nas quais se verifica relacionamento entre fabricantes, exportadores e importadores do produto investigado, julgou-se pertinente a elaboração de Nota Técnica, para fins de apresentar os cálculos do valor normal e do preço de exportação, com base nos elementos disponíveis nos autos até a data de 18 de novembro de 2021. Assim, em 19 de novembro, foi disponibilizada às partes interessadas a Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, [RESTRITO].

5.2.1.1 Das manifestações acerca do valor normal e do preço de exportação constantes da Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME

462. As empresas dos grupos Apache, Dean Shoes e Pou Chen, em manifestações protocoladas em 1º de dezembro de 2021, e à luz da conclusão adotada na Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 19 de novembro de 2021, de não terem sido apresentadas evidências suficientes que refutassem a prevalência de condições de economia de mercado no segmento de calçados da China, criticaram a metodologia adotada para fins de apuração do seu valor normal.

463. As empresas requereram que o preço de venda no mercado interno chinês praticado por todas as empresas dos grupos seja utilizado para fins de determinação do valor normal, considerando-se os dados fornecidos pelos grupos em resposta ao questionário do produtor/exportador e ao Ofício de informações complementares, de acordo o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

464. As empresas se opuseram, ainda, às informações utilizadas para a construção do valor normal, as quais seriam, conforme alegado, ilegais e injustificáveis. A esse respeito, as empresas consideraram a construção do valor normal evidenciada na referida Nota Técnica inconsistente com as normas da OMC, as quais seriam claras, a seu ver, ao determinar no Art. 2.2 do ADA e no Art. VI:1(b)(ii) GATT, que a construção do valor normal deve se basear nos custos de produção no país de origem, com a adição dos custos gerais, administrativos e de vendas, e do lucro.

465. As empresas apontaram, ao contrário do disposto no ADA, que a construção do valor normal teria se baseado em custos e lucros de produtos "que NÃO estão no escopo da presente revisão (outros produtos e produtos produzidos em outros países) ao basear seus cálculos nos demonstrativos financeiros da XTEP".

466. Para fins de corroborar o que fora alegado, as empresas apresentaram em anexo à manifestação Parecer legal elaborado pelo advogado Edwin Vermulst - "renomado professor e panelista da OMC, sócio do escritório VVGB Avocats, situado em Bruxelas, Bélgica". Nesse sentido, as empresas transcreveram trecho do referido Parecer, em que se concluiu:

"As a factual matter, it is clear that SDCOM has established the export prices at the ex-factory level while it has constructed the normal values at the ex-distributor/retailer level. The constructed normal values, as calculated by SDCOM, include the SGA and profit of the selected sales company, while the same expenses and profits have been deducted

from the (constructed) export price in the netting back process. Therefore, normal value and export price have been established at a different level of trade.

As a matter of WTO law, such a difference in level of trade must give rise to an adjustment within the meaning of Article 2.4 ADA in order to effect a fair comparison between normal value and export price. Failure to do so amounts to a violation of Articles 2.2, 2.3 and 2.4 of the ADA.

In terms of the quantification of the adjustment, it seems to me that, at a minimum, the general and administrative expenses, financial expenses and marketing expenses of the unrelated company XTEP should be deducted in the process of constructing the normal value in order to net back the constructed normal value to the ex-factory level. As regards the profit margin, it would seem from the technical report that the profit margin used encompasses both the profit of production activities and that of sales activities. In order to compare export price and normal value in a fair (or symmetrical) manner, the portion of the profit margin related to the sales activities of XTEP ought to be deducted too. Admittedly, however, this may be difficult to compute." (página 7, da expert opinion).

467. As empresas indicaram que enquanto o preço de exportação foi estabelecido em bases "ex-factory", o valor normal teria sido construído em bases "ex-distribuidor/revendedor". Assim, sustentaram que o valor normal construído e o preço de exportação teriam sido estabelecidos em diferentes níveis de comércio, em desacordo com o previsto no art. 28 do Regulamento Brasileiro e no artigo 2.4 do ADA. Isso porque, para a construção do valor normal, teriam sido utilizadas despesas de vendas, gerais e administrativas de uma empresa revendedora de calçado/vestuário, a XTEP, além das despesas de venda, gerais e administrativas e respectivo lucro das empresas produtoras chinesas selecionadas, enquanto essas mesmas despesas e lucro teriam sido extraídos do preço de exportação construído.

468. As empresas ressaltaram a necessidade de se realizar uma justa comparação, obrigação pautada no art. 2.4 do ADA e no artigo 22 do Regulamento Brasileiro e reforçaram não ser "a determinação de que partes são alegadamente relacionadas que faz com que esta exigência desapareça". As empresas, então, solicitaram que se realizem ajustes, para fins de se realizar uma justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

469. Nesse sentido, as empresas apresentaram o alegado valor normal em bases ex factory - com a exclusão da XTEP Internacional relativos a despesas gerais, administrativas e de venda e do lucro, além do preço de exportação e margem de dumping:

Cálculo da Margem de Dumping - Apache		
Valor Normal (US\$/par)	Preço de Exportação (US\$/par)	Margem de Dumping (US\$/par)
25,22	33,26	-8,07
Cálculo da Margem de Dumping - Dean Shoes		
Valor Normal (US\$/par)	Preço de Exportação (US\$/par)	Margem de Dumping (US\$/par)
17,95	23,89	-5,94
Cálculo da Margem de Dumping - An Fu		
Valor Normal (US\$/par)	Preço de Exportação (US\$/par)	Margem de Dumping (US\$/par)
29,15	35,29	-6,14
Cálculo da Margem de Dumping - Shang Gao		
Valor Normal (US\$/par)	Preço de Exportação (US\$/par)	Margem de Dumping (US\$/par)
18,44	24,96	-6,52
Cálculo da Margem de Dumping - Dong Guan Pou Chen (DGPC)		
Valor Normal (US\$/par)	Preço de Exportação (US\$/par)	Margem de Dumping (US\$/par)
30,19	38,18	-7,99
Cálculo da Margem de Dumping - Média Grupo Pou Chen		
Valor Normal (US\$/par)	Preço de Exportação (US\$/par)	Margem de Dumping (US\$/par)
25,93	32,81	-6,88

470. Alternativamente, caso se entenda ter sido realizada uma justa comparação, as empresas solicitaram, como melhor informação disponível, a inclusão, na construção do valor normal as despesas gerais, administrativas e de vendas, além do lucro, da empresa 361 Degrees International Limited (http://ir.361sport.com/html/about_profile.php). A seu ver, os dados dessa empresa seriam mais fidedignos a serem usados do que as informações da XTEP Internacional.

471. Diante do exposto, as empresas requereram que "(i) sejam utilizados os dados primários apresentados pelos Grupos para fins de determinação do VN e do PE;

(ii) seja realizada a comparação entre o VN e o PE no mesmo nível de comércio a despeito de qualquer determinação de partes relacionadas; e

(iii) sem prejuízo, caso a SDCOM mantenha o entendimento de utilização de dados de uma terceira empresa para fins de construção do Valor Normal, sejam utilizados os dados da 361 Degrees, ao invés daqueles apresentados pela XTEP Internacional."

472. Em manifestação protocolada em 2 de dezembro de 2021, a respeito da descon sideração de operações de revenda para a reconstrução do preço de exportação, a Abicalçados citou o art. 21 do Decreto no 8.058, de 2013, para afirmar que ele prevê, na hipótese de operações entre partes consideradas relacionadas ou associadas, que o preço de exportação será reconstruído a partir das vendas ao primeiro comprador independente, entendimento que seria reforçado pelo "Guia do Cálculo da Margem de Dumping em Investigações Antidumping no Brasil", que dispõe:

"Cabe ainda destacar que, diferentemente do que ocorre na determinação do valor normal, na qual são excluídas as operações comerciais anormais e realizadas em quantidade insuficiente, a apuração do preço de exportação sempre leva em consideração todas as operações de exportação ao Brasil."

473. A esse respeito mencionou que na Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 2021, para fins de apuração do preço de exportação, "foram descon sideradas operações de revenda no mercado brasileiro, quando realizadas a partes relacionadas do importador brasileiro". Contudo, a Abicalçados argumentou que essas operações não poderiam ter sido desprezadas e que deveriam ter sido buscados preços de revenda ao primeiro comprador independente para fins de apuração do preço de exportação, conforme preceituarium o Art. 2.3 do Acordo Antidumping e o Regulamento Antidumping Brasileiro.

474. No que diz respeito ao volume de revenda do produto importado, a Abicalçados recordou que no Parecer SDCOM nº 10, de 2021, que iniciou a presente revisão, constatou-se que apenas dois importadores eram responsáveis por parcela substantiva das importações brasileiras de calçados originários da China. Observou que os dados mais recentes disponibilizados, indicariam que teriam sido importados cerca de 1.337 mil pares de calçados originários da China em 2019 (P3 da revisão). Logo, dado o percentual de participação dos dois importadores responsáveis por parcela substantiva das importações originárias da China, isso significaria que eles teriam ingressado no País não mais que 1.043 mil pares de calçados em 2019.

475. Observando os dados restritos disponibilizados no Apêndice IV de dois importadores relacionados, Fisia e Adidas, a Abicalçados afirmou que teriam sido revendidos no mercado brasileiro, no mesmo período, 1.150 mil pares e 490 mil pares de calçados, respectivamente. Esse total resultaria em 1.640 mil pares, o que estaria muito além do volume importado no mesmo período.

não devendo assim ter seus dados utilizados para fins de cálculo do preço de exportação.

510. Ademais, as importadoras relembrou que as informações sobre a margem de lucro da empresa Cambuci foram utilizadas nos cálculos realizados em sede da primeira revisão do direito antidumping de calçados.

511. Ainda com relação ao cálculo do preço de exportação, a Adidas e a Fisia aprovaram a utilização das despesas de vendas, gerais e administrativas da Sojitz Corporation e lucro da Li Fung - empresa multinacional, com sede em Hong Kong, que atua em trading, logística e distribuição com uma variada gama de produtos.

512. A Fisia, ainda, mencionou o questionamento da Abicalçados acerca da utilização da empresa Sojitz, tendo em vista que o Annual Report da Nike Inc. aponta a Sojitz como acionista na modalidade "Redeemable Preferred Stock".

513. A esse respeito, a Fisia sustentou que a Sojitz não possuiria relação com os produtores/exportadores chineses - a Sojitz seria uma trading company que atua como uma intermediária entre o comprador Fisia e o fornecedor independente. A Sojitz teria adquirido calçados para a Fisia diretamente com o fornecedor e revendido para a Fisia, adicionando os custos de sua operação que incluem o financiamento.

514. Em relação às ações que a Sojitz possui da Nike Inc., a Fisia mencionou o disposto na Nota 10 do Annual Report 2019 da Nike Inc., em que consta que a Sojitz possui ações na modalidade "Redeemable Preferred Stock", a qual não possui direito geral de voto. Em seguida, citou o Regulamento Brasileiro, que estabelece no art. 14, inciso IV, § 10 que:

"as partes serão consideradas relacionadas ou associadas se qualquer pessoa, direta ou indiretamente, possuir, controlar ou detiver cinco por cento ou mais das ações ou títulos emitidos com direito a voto de ambas". (grifou-se)

515. Além disso, a Fisia informou que as ações que a Sojitz possui constituiriam "valor ínfimo de 0,029% em relação ao valor total das ações da Nike Inc.", conforme se verifica no Annual Report 2019 da empresa:

516. A Fisia prosseguiu rechaçando o requerimento da Abicalçados acerca da necessidade de deduzir os custos da Nike Inc. ("dedução dos custos suportados pela Nike na comercialização dos calçados que levam a sua marca, para fins de apuração do preço de exportação").

517. Conforme exposto pela Fisia, a Nike Inc. é uma empresa holding company que não produz calçados em lugar algum. Acrescentou que a Nike Inc. teria como objeto um conjunto de operações que não dizem respeito à produção e distribuição de calçados, de modo que não caberia, a seu ver, inserir os custos incorridos da empresa para fins de cálculo de preço de exportação. A esse respeito, a Fisia citou o Annual Report and Notice of Annual Meeting da Nike Inc. de 2019:

"We also sell sports apparel covering the above-mentioned categories, which feature the same trademarks and are sold predominantly through the same marketing and distribution channels as athletic footwear. Our sports apparel, similar to our athletic footwear products, is designed primarily for athletic use and exemplifies our commitment to innovation and high-quality construction. Sportswear, Training and Running are currently our top-selling apparel categories and we expect them to continue to lead in apparel sales. We often market footwear, apparel and accessories in "collections" of similar use or by category. We also market apparel with licensed college and professional team and league logos. We sell a line of performance equipment and accessories under the NIKE Brand name, including bags, socks, sport balls, eyewear, timepieces, digital devices, bats, gloves, protective equipment and other equipment designed for sports activities. We also sell small amounts of various plastic products to other manufacturers through our wholly-owned subsidiary, NIKE IHM, Inc., doing business as Air Manufacturing Innovation.

(¼)

In addition to the products we sell to our wholesale customers and directly to consumers through our NIKE Direct operations, we have also entered into license agreements that permit unaffiliated parties to manufacture and sell, using NIKE-owned trademarks, certain apparel, digital devices and applications and other equipment designed for sports activities.

(¼)

We experience moderate fluctuations in aggregate sales volume during the year. Historically, revenues in the first and fourth fiscal quarters have slightly exceeded those in the second and third quarters. However, the mix of product sales may vary considerably as a result of changes in seasonal and geographic demand for particular types of footwear, apparel and equipment, as well as other macroeconomic, operating and logistics-related factors.

(¼)

We report our NIKE Brand operations based on our internal geographic organization. Each NIKE Brand geographic segment operates predominantly in one industry: the design, development, marketing and selling of athletic footwear, apparel and equipment. The Company's reportable operating segments for the NIKE Brand are: North America; Europe, Middle East & Africa (EMEA); Greater China; and Asia Pacific & Latin America (APLA), and include results for the NIKE, Jordan and Hurler brands. Sales through our NIKE Direct operations are managed within each geographic operating segment.

(¼)

For fiscal 2019, NIKE Brand and Converse sales in the United States accounted for approximately 41% of total revenues (¼) (grifo nosso)

518. Isso posto, segundo a Fisia, não há que se falar na utilização das informações da Nike Inc. para elaboração do preço de exportação.

519. De forma análoga, a Adidas rechaçou o requerimento da Abicalçados acerca da necessidade de deduzir os custos das marcas internacionais na comercialização dos calçados para fins de apuração do preço de exportação. A Adidas ressaltou que a Adidas AG se caracteriza como uma empresa holding company que não produz calçados em lugar algum. E acrescentou que o grupo Adidas congrega um conjunto de operações que não dizem respeito somente à produção e distribuição de calçados, de modo que não seria cabível, a seu ver, inserir os custos incorridos da empresa para fins de cálculo de preço de exportação.

520. A Adidas apresentou trechos do Annual Report de 2019 do Grupo Adidas, em que são incluídas informações, não só de calçados, mas também de vestuário e acessórios, os quais contabilizam 43% da receita líquida do Grupo. O relatório inclui também informações sobre diversos continentes, não englobando informações apenas da China ou de vendas realizadas ao Brasil.

521. Além disso, destacou que especificamente com relação às despesas de marketing e propaganda, seriam incluídas atividades absolutamente estranhas ao processo de fabricação e distribuição de calçados, como patrocínio de jogadores e celebridades.

522. Já no que diz respeito à XTEP, a Adidas e a Fisia ressaltaram que o montante "deduzido" a título de "advertising and promotional costs", para fins de construção do Valor Normal, incluiria inúmeras despesas não relacionadas à calçados esportivos, tais como patrocínio de esportistas e celebridades, conforme reportado no annual report da empresa, referente ao ano de 2019, a saber:

"The advertising and promotional costs for the year amounted to approximately RMB1,178.2 million (2018: RMB968.2 million), representing approximately 14.4% (2018: 15.2%) of the Group's total revenue. The increase in advertising and promotional costs was mainly due to the increase in investments in channel development and market penetration, entertainment celebrity sportspersons endorsements, running events promotion and the expenses related to Xtep Run Club."

523. Sobre esse tema, as importadoras mencionaram o Parecer do professor Edwin Vermulst juntado aos autos do processo em 2 de dezembro de 2021, em que se destaca a necessidade de se realizar uma justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

524. Levando em consideração o conteúdo do parecer elaborado pelo advogado Edwin Vermulst, que aponta violação ao princípio da justa comparação, tendo em vista, conforme alegado, que a construção do valor normal teria sido realizada em nível de distribuição de mercadorias, a inclusão de valores referentes ao custo da Adidas AG e da Nike Inc., empresas holding company, no preço de exportação geraria uma distorção ainda maior da margem de dumping e uma violação ainda maior ao princípio da justa comparação, conforme disposto no Artigo 2.4 do Acordo Antidumping.

525. Isso posto, as importadoras solicitaram que os comentários apresentados no parecer supramencionado sejam considerados na sua integralidade para a revisão dos números referentes ao valor normal e preço de exportação apresentados na Nota Técnica

55339/2021/ME. Requereram, portanto, que seja observado na íntegra o princípio da justa comparação, de modo que seja afastada a utilização de "dados inapropriados que ilegalmente e injustamente afetam o cálculo da margem de dumping utilizada para fins de abertura da presente revisão e na Nota Técnica 55339/2021/ME".

526. Em manifestação protocolada em 22 de dezembro de 2021, a Abicalçados, em relação ao documento elaborado pelo Sr. Edwin Vermulst, constante dos autos do processo, ressaltou que o mesmo advogado belga seria reconhecido por atuar em vários casos de calçados, defendendo o interesse de marcas globais.

527. Isso não obstante, a Abicalçados apontou alegado equívoco cometido pelo referido advogado ao tratar de termos de venda e de nível de comércio. Nesse sentido, afirmou que uma mercadoria comercializada a nível ex-fabrica significa que as despesas inerentes ao transporte e ao seguro serão arcadas pelo adquirente, independentemente do atual proprietário da mercadoria.

528. Acrescentou que o ADA sugere comparação entre valor normal e preço de exportação a nível ex-fabrica, não significando, no entanto, que eventuais diferenças entre níveis de comércio distintos não devam ser consideradas pela autoridade investigadora.

529. Assim, finalizou sustentando que uma autoridade investigadora não pode simplesmente comparar a venda de determinado fabricante para um dado consumidor com uma revenda de um intermediário na cadeia de comercialização para esse mesmo consumidor, sendo necessária, portanto, a realização de ajustes para que se caracterize uma comparação justa.

5.2.1.2 Dos comentários acerca das manifestações sobre o valor normal e o preço de exportação constantes da Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME

530. A respeito da solicitação de que fosse utilizado o preço de venda no mercado interno chinês praticado por todas as empresas dos grupos para fins de determinação do valor normal, cumpre inicialmente esclarecer que: (i) o grupo Apache [CONFIDENCIAL]; (ii) o grupo Dean Shoes [CONFIDENCIAL]; e cada empresa do grupo Pou Chen [CONFIDENCIAL]. Dessa forma, as transações realizadas no mercado interno pelas empresas [CONFIDENCIAL] foram realizadas para clientes pertencentes aos mesmos grupos dos importadores que foram considerados relacionados no Brasil. Portanto, os clientes no mercado interno foram também considerados clientes relacionados. Considerações adicionais sobre a análise do relacionamento entre as partes podem ser observadas ao longo deste documento, como nos itens 5.1.1, 5.1.1.4 e 5.1.4.2.

531. Dado que cada um dos produtores/exportadores investigados foi considerado relacionado ao cliente no mercado interno, nos termos do inciso IX, do § 10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro, não foi possível aferir se o preço médio ponderado de venda da parte interessada para sua parte relacionada foi superior ou inferior a no máximo três por cento do preço médio ponderado de venda da parte interessada para partes que não tenham tais vínculos entre si, nos termos do art. 14, § 6º, do Decreto nº 8.058.

532. Dessa forma, por não terem realizado transações do produto similar com partes não relacionadas no mercado interno, o valor normal foi apurado a partir dos dados fornecidos pelas próprias empresas em resposta aos questionários do produtor/exportador, relativos aos custos de manufatura do produto similar, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de comercialização, bem como de montante a título de lucro, de acordo com o contido no art. 14, II do Decreto nº 8.058, de 2013.

533. Com relação à alegação dos produtores de que as informações utilizadas para a construção do valor normal seriam ilegais e injustificáveis uma vez que a construção do valor normal deve se basear nos custos de produção no país de origem, com a adição dos custos gerais, administrativos e de vendas, e do lucro e que a construção do valor normal teria se baseado em custos e lucros de produtos "que NÃO estão no escopo da presente revisão (outros produtos e produtos produzidos em outros países) ao basear seus cálculos nos demonstrativos financeiros da XTEP", impende observar, inicialmente, que a construção do valor normal levou em consideração custos de produção reportados pelas próprias produtoras nas respostas ao questionário e custos gerais, administrativos e de vendas, bem como margem de lucro, referentes a outra empresa do mesmo país, qual seja a XTEP.

534. A XTEP International Holdings Limited (código SEHK 1368), segundo seu demonstrativo financeiro de 2019, é negociada na Bolsa de Valores de Hong Kong desde 2008, e é uma:

"leading multi-brand sportswear company [¼] The Group engages mainly in the design, development, manufacturing, sales, marketing and brand management of sports products, including footwear, apparel and accessories. Established since 2001, its own signature brand "Xtep" is a leading professional sports brand with an extensive distribution network of over 6,300 stores covering 31 provinces, autonomous regions and municipalities across the PRC and overseas". (grifos adicionados)

535. Dessa forma, ainda que o grupo esteja sediado fora da China continental, conforme exposto no mesmo documento supramencionado,

"Xtep International Holdings Limited (the "Company") is a limited liability company incorporated in the Cayman Islands. The Company's principal place of business in Hong Kong is located at Unit A, 27/F, Tower A, Billion Centre, 1 Wang Kwong Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong" (grifos adicionados),

resta claro, a partir de diversos outros excertos do mesmo documento, que as principais atividades operacionais das empresas do grupo se dão na China:

"The Group mainly operates in Mainland China with most of the transactions settled in RMB". (grifos adicionados)

"Since the Company does not conduct any substantive operations of its own and conducts its primary business operations through its subsidiaries in the Mainland China, the Company adopts RMB as the presentation currency of the Group" (grifos adicionados)

"In addition, the Group's revenue, expenses, results, assets and liabilities and capital expenditures are predominantly attributable to a single geographical region, which is the PRC. Therefore, no analysis by geographical region is presented." (grifos adicionados)

536. Não se trata, portanto, de construção do valor normal baseada "em custos e lucros de produtos que NÃO estão no escopo da presente revisão (outros produtos e produtos produzidos em outros países)", como querem fazer crer os produtores/exportadores chineses, uma vez que a Xtep possui suas atividades operacionais baseadas majoritariamente na China continental, conforme se depreende da leitura do demonstrativo financeiro do grupo.

537. A respeito de outra alegação dos produtores/exportadores, presente no parecer do professor Edwin Vermulst, parece decorrer de entendimento incorreto de que:

"SDCOM has established the export prices at the ex-factory level while it has constructed the normal values at the ex-distributor/retailer level. The constructed normal values, as calculated by SDCOM, include the SGA and profit of the selected sales company, while the same expenses and profits have been deducted from the (constructed) export price in the netting back process".

538. A esse respeito cumpre esclarecer que o valor normal não foi construído utilizando despesas gerais, administrativas e de vendas, bem como margem de lucro, de uma mera "sales company". O raciocínio de que os dados referentes a Xtep não deveriam ser utilizados uma vez que a empresa atuaria em nível distinto das produtoras/exportadoras investigadas não merece prosperar, uma vez que a Xtep atua também no desenvolvimento e fabricação de calçados, e não somente na comercialização:

"Xtep possesses strong sales network and relationships in Mainland China, as well as a comprehensive supply chain that encompasses procurement, design development, production, marketing and distribution" (grifo nosso)

"The Group is principally engaged in the manufacture and sale of sportswear, including footwear, apparel and accessories" (grifo nosso)

"During the year, the Company and its subsidiaries (collectively referred to as the "Group") were engaged in the design, development, manufacture and marketing of sportswear, including footwear, apparel and accessory products." (grifo nosso)

539. Dessa forma, não prospera o argumento das produtoras/exportadoras de que "[...] para a construção do valor normal, teriam sido utilizadas despesas de vendas, gerais e administrativas de uma empresa revendedora". Conforme já demonstrado, os

despesas de comercialização e margem de lucro, tais informações foram obtidas, conforme descrito na Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 19 de novembro de 2021, considerando-se os percentuais de participação de tais rubricas no custo do produto vendido verificados na demonstração de resultados do exercício de 2019 da empresa XTEP Internacional Holding Limited ("XTEP Internacional").

675. A "XTEP Internacional" é uma multinacional chinesa cujas ações são negociadas desde 2008 na bolsa de valores de Hong Kong e com atuação no design, desenvolvimento, manufatura, vendas, marketing e gerenciamento de marcas (Xtep [público geral], K-Swiss e Palladium [casual-esportivo], Saucony e Merrell [profissional]) de seus produtos esportivos, incluindo calçados, vestuário e acessórios. Em razão da representativa participação de calçados e de sua atuação na China, na composição do valor normal construído para o produto objeto da presente revisão foram utilizados os anteriormente indicados percentuais de participação no custo do produto vendido obtidos a partir da demonstração de resultados do exercício de 2019 da XTEP Internacional.

676. Contudo, para fins da determinação final, julgou-se mais adequado utilizar a média das supramencionadas despesas operacionais e da margem de lucro, calculada com base nos demonstrativos financeiros da Xtep e da empresa 361 Degrees International Limited, sugerida pelas produtoras/exportadoras chinesas, e que atua na "gestão de marcas, pesquisa e desenvolvimento, design, fabricação e distribuição na China e em todo o mundo, empresa com operação muito semelhante à da Xtep. Nesse sentido, os percentuais adotados para fins de determinação final, com base nos demonstrativos de 2019 da Xtep e da 361, foram apurados conforme segue:

	Xtep	361	Xtep + 361	%Custo
Custo	4.632.296,00	3.362.250,00	7.994.546,00	
Despesas de comercialização	1.718.446,00	1.026.781,00	2.745.227,00	34,3%
Despesas gerais e administrativas	906.261,00	569.778,00	1.476.039,00	18,5%
Despesas financeiras	110.871,00	217.469,00	328.340,00	4,1%
Lucro Operacional	1.234.001,00	887.250,00	2.121.251,00	26,5%

677. Após a apuração do custo de fabricação em dólares estadunidenses para cada CODIP manufaturado pela DGPC em P3 por meio da conversão do valor, em moeda local, ao câmbio médio mensal do mês de produção, já realizados os testes de flutuação cambial e movimento sustentado do câmbio, somaram-se montantes referentes a despesas e margem de lucro, calculados com base nos percentuais obtidos da demonstração de resultados da XTEP e da 361, e ponderou-se o somatório obtido pela quantidade exportada de cada CODIP, apurando-se o valor normal construído para cada CODIP comercializado.

678. Ante o exposto, o valor normal construído da DGPC, na condição ex fabrica, ponderado pela quantidade vendas de cada tipo de produto exportado para cada categoria de cliente alcançou US\$ 58,56 par (cinquenta e oito dólares estadunidenses e cinquenta e seis centavos por par de calçados).

5.2.2.3.2.2 Do preço de exportação da DGPC

679. Conforme informações prestadas no questionário do produtor/exportador da DGPC, [CONFIDENCIAL] as vendas realizadas para o mercado brasileiro em P3 tiveram como importadora a [CONFIDENCIAL].

680. Uma vez que o importador mencionado foi considerado parte relacionada da DGPC, nos termos do inciso IX, do §10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro, o preço de exportação foi apurado a partir dos dados de revenda para o primeiro comprador independente desse importador, nos termos do art. 21 do Regulamento Brasileiro, conforme descrito a seguir. Cumpre registrar que o preço praticado nas vendas realizadas pela [CONFIDENCIAL] no mercado brasileiro para clientes relacionados foi ajustado com base no preço médio de cada CODIP revendido para clientes não relacionados.

681. O preço de exportação construído com base nas vendas da [CONFIDENCIAL] no mercado brasileiro foi determinado a partir dos preços unitários líquidos de tributos, descontos e abatimentos, e despesas de seguro e frete incorridas pelo importador relacionado. Esse preço foi ajustado e convertido para dólar estadunidense levando em conta a taxa de câmbio disponibilizada pelo Banco Central do Brasil equivalente ao dia da venda e realizados os testes de flutuação cambial e movimentação sustentada do câmbio, ainda, para fins de justa comparação, tendo em vista as despesas incorridas entre a importação e a revenda.

682. Em seguida, foram deduzidas as despesas diretas e as despesas indiretas incorridas na revenda, com exceção das despesas de frete e seguro do centro de distribuição até o cliente brasileiro, incidentes sobre vendas do produto importado, as quais já haviam sido deduzidas na apuração do valor líquido da revenda. Nesta etapa também foram deduzidas as despesas gerais e administrativas. Os valores para as despesas diretas de vendas ([CONFIDENCIAL]), para as despesas indiretas de vendas ([CONFIDENCIAL]), e para as despesas gerais e administrativas ([CONFIDENCIAL]) foram calculados a partir dos dados fornecidos pela própria importadora, convertidos para dólar estadunidense.

683. Adicionalmente à dedução das despesas fornecidas pela [CONFIDENCIAL], deduziu-se também do preço líquido de revenda a margem de lucro de revenda de importador independente de 5,7%, com vistas a neutralizar o efeito do importador relacionado. O percentual foi determinado com base na margem de lucro apurada antes dos impostos frente à receita de vendas com base nos dados consolidados do demonstrativo do Grupo Cambuci S.A. para o exercício de 2019.

684. Cabe esclarecer que a Cambuci S.A. é uma sociedade por ações de capital aberto com sede em São Paulo, gestora das marcas de materiais esportivos Penalty e Stadium. Possui como objetivo social a industrialização, comercialização, importação e exportação e representação de artigos esportivos e produtos em geral destinados à prática de esportes e atividades recreativas, além de fios, tecidos, armarinhos, artigos de vestuário, bolsas, chapéus, calçados e acessórios de qualquer espécie, assim como a prestação de serviços de beneficiamento.

685. Buscou-se, em seguida, apurar os montantes unitários referentes às despesas de internação, às despesas de frete interno a partir do local de desembarço até o importador, ao imposto de importação, ao direito antidumping recolhido e ao AFRMM, incorridos no desembarço da mercadoria no Brasil, a fim de se apurar o valor CIF internado no Brasil. Esses valores foram computados com base nos dados reportados pela [CONFIDENCIAL] no apêndice relativo às importações do produto objeto da revisão e foram calculados apenas para as importações do produto fabricado pela DGPC. Ressalte-se, ainda, que os valores unitários foram calculados por CODIP.

686. Os montantes de transporte interno (local desembarço até o importador), das despesas de internação, do imposto de importação, do direito antidumping, de frete e seguro internacionais e de AFRMM foram calculados por meio da soma das despesas reportadas pela [CONFIDENCIAL] no apêndice referente às importações.

687. Assim, o valor CIF no Brasil foi apurado pela dedução de transporte interno (desembarço até o importador), de despesas de internação, de imposto de importação, de direito antidumping e de AFRMM do valor CIF internado.

688. Em seguida, foram deduzidos o frete e seguro internacionais, calculados também por CODIP com base nos dados reportados pela [CONFIDENCIAL] no apêndice relativo às importações do produto objeto da investigação. Os valores foram calculados apenas para as importações do produto fabricado pela DGPC a fim de se obter o valor FOB no exportador relacionado.

689. Foram, ainda, deduzidas as despesas (despesas de vendas, gerais e administrativas) e a margem de lucro relativas a uma trading company, com vistas a neutralizar o efeito do exportador relacionado. Foram utilizados os percentuais das despesas de vendas, gerais e administrativas obtidos a partir da receita de vendas da Sojitz Corporation, conglomerado empresarial atuante no mercado mundial de trading tanto no upstream quanto no downstream de diversos materiais processados e produtos finalizados, tendo presença comercial em diversos países e regiões.

690. Conforme apurado na demonstração de resultados do exercício de 2019 da Sojitz Co., disponível em <https://www.sojitz.com/en/ir/financial/>, utilizou-se percentual médio de 10,5% sobre a receita de vendas, a título de valor para cálculo das despesas de

vendas, gerais e administrativas a serem deduzidas do valor FOB no exportador relacionado.

691. A margem de lucro da intermediária utilizada na neutralização o efeito do exportador relacionado foi determinada com base na média dos demonstrativos de resultado do exercício de 2019 da trading company independente Li & Fung Limited, publicados na Bolsa de Valores de Hong Kong e disponíveis em <http://www.lifung.com/eng/ir/reports.php>. Nessa senda, determinou-se o percentual médio de 0,6% de lucro antes dos tributos em relação à receita de vendas.

692. Ademais, assevera-se que a Li & Fung Limited é uma empresa multinacional, com sede em Hong Kong, que atua em ramos de negócios interligados - trading, logística e distribuição. A empresa em comento é membro do Fung Group, que surgiu em 1906 em Guangzhou - China, e tem longa história de realização de negócios na China, exportando bens provenientes do país. A Li & Fung trabalha com uma vasta gama de produtos como vestuário, brinquedos, artigos de decoração, artigos esportivos, calçados e produtos de beleza. A empresa é listada na Bolsa de Valores de Hong Kong desde 1992.

693. A partir do valor FOB no fabricante encontrado, para se obter o preço de exportação ex fabrica, foram ainda deduzidas as despesas diretas de vendas do fabricante, referentes aos valores unitários de frete e seguro internos reportadas no apêndice de exportações para o Brasil, deduzindo-se das operações de revenda o valor unitário de RMB [CONFIDENCIAL] /par a título de despesa direta de venda convertida em dólares estadunidenses ao câmbio médio de P3, incorridas pelo fabricante.

694. Assim, após as deduções descritas acima, apurou-se o valor total de exportação, em US\$/par na condição ex fabrica, relativo às exportações da DGPC por intermédio de sua importadora relacionada no Brasil, a [CONFIDENCIAL], determinando-se, com isso, o preço de exportação construído para os tipos do produto objeto da revisão exportados por meio da [CONFIDENCIAL].

695. Cumpre ressaltar, que o preço de exportação foi calculado para cada CODIP a partir do quantum exportado pela DGPC para a [CONFIDENCIAL] no mercado brasileiro em P3, conforme consta da sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Por sua vez, o preço de exportação ex fabrica de cada CODIP exportado pela DPGC para a [CONFIDENCIAL], foi reconstruído a partir do preço de revenda ao primeiro comprador independente no Brasil conforme reportado pela [CONFIDENCIAL].

696. É importante salientar, ainda, que ante a inexistência de quantidades revendidas para determinados CODIP constantes do apêndice de exportações ao Brasil em P3 da fabricante ([CONFIDENCIAL]), utilizou-se CODIP parcial ([CONFIDENCIAL]) para obtenção do preço de exportação ao primeiro comprador independente no Brasil e proceder à ponderação pelas quantidades exportadas.

697. A tabela a seguir apresenta os valores considerados e o cálculo realizado:

Preço de Exportação reconstruído - DGPC		
Valor ex fabrica (US\$)	Volume (par)	Preço de Exportação (US\$/par)
[CONF.]	[CONF.]	39,23

698. Dessa forma, o preço de exportação calculado para a DGPC, na condição ex fabrica, ponderado pela quantidade vendas de cada tipo de produto exportado, foi de US\$ 39,23/par (trinta e nove dólares estadunidenses e vinte e três centavos por par de calçados).

5.2.2.3.3 Da Shang Gao-PC

5.2.2.3.3.1 Do valor normal da Shang Gao-PC

699. Dado que a Shang Gao-PC foi considerada afiliada ao grupo [CONFIDENCIAL], nos termos do inciso IX, do § 10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro, conforme discutido no item 5.1.4.2, e que [CONFIDENCIAL], não foi possível aferir se o preço médio ponderado de venda da parte interessada para sua parte relacionada foi superior ou inferior a no máximo três por cento do preço médio ponderado de venda da parte interessada para partes que não tenham tais vínculos entre si, nos termos do art. 14, § 6º, do Decreto n º 8.058.

700. Dessa forma, uma vez que a Shang Gao-PC, empresa fabricante do grupo cuja produção é voltada ao mercado doméstico chinês, não realizou transações do produto similar com partes não relacionadas no mercado interno, o valor normal foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos custos de produção do produto similar acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de comercialização, bem como de montante a título de lucro, de acordo com o contido no art. 14, II do Decreto n o 8.058, de 2013.

701. Com vistas à apuração do valor normal ex fabrica, partiu-se do custo de manufatura e somaram-se os valores referentes a despesas gerais e administrativas, despesas financeiras, despesas de comercialização e margem de lucro.

702. O custo de fabricação foi auferido por meio dos dados reportados pela empresa no apêndice de custo da resposta ao questionário do produtor/exportador. No que tange aos valores referentes a despesas gerais e administrativas, despesas financeiras, despesas de comercialização e margem de lucro, tais informações foram obtidas, conforme descrito na Nota Técnica SEI nº 55339/2021/ME, de 19 de novembro de 2021, considerando-se os percentuais de participação de tais rubricas no custo do produto vendido verificados na demonstração de resultados do exercício de 2019 da empresa XTEP Internacional Holding Limited ("XTEP Internacional").

703. A "XTEP Internacional" é uma multinacional chinesa cujas ações são negociadas desde 2008 na bolsa de valores de Hong Kong e com atuação no design, desenvolvimento, manufatura, vendas, marketing e gerenciamento de marcas (Xtep [público geral], K-Swiss e Palladium [casual-esportivo], Saucony e Merrell [profissional]) de seus produtos esportivos, incluindo calçados, vestuário e acessórios. Em razão da representativa participação de calçados e de sua atuação na China, na composição do valor normal construído para o produto objeto da presente revisão foram utilizados os anteriormente indicados percentuais de participação no custo do produto vendido obtidos a partir da demonstração de resultados do exercício de 2019 da XTEP Internacional.

704. Contudo, para fins da determinação final, julgou-se mais adequado utilizar a média das supramencionadas despesas operacionais e da margem de lucro, calculada com base nos demonstrativos financeiros da Xtep e da empresa 361 Degrees International Limited, sugerida pelas produtoras/exportadoras chinesas, e que atua na "gestão de marcas, pesquisa e desenvolvimento, design, fabricação e distribuição na China e em todo o mundo, empresa com operação muito semelhante à da Xtep. Nesse sentido, os percentuais adotados para fins de determinação final, com base nos demonstrativos de 2019 da Xtep e da 361, foram apurados conforme segue:

	Xtep	361	Xtep + 361	%Custo
Custo	4.632.296,00	3.362.250,00	7.994.546,00	
Despesas de comercialização	1.718.446,00	1.026.781,00	2.745.227,00	34,3%
Despesas gerais e administrativas	906.261,00	569.778,00	1.476.039,00	18,5%
Despesas financeiras	110.871,00	217.469,00	328.340,00	4,1%
Lucro Operacional	1.234.001,00	887.250,00	2.121.251,00	26,5%

705. Após a apuração do custo de fabricação em dólares estadunidenses para cada CODIP manufaturado pela Shang Gao-PC em P3 por meio da conversão do valor, em moeda local, ao câmbio médio mensal do mês de produção, já realizados os testes de flutuação cambial e movimento sustentado do câmbio, somaram-se montantes referentes a despesas e margem de lucro, calculados com base nos percentuais obtidos da demonstração de resultados da XTEP e da 361, e ponderou-se o somatório obtido pela quantidade exportada de cada CODIP, apurando-se o valor normal construído para cada CODIP comercializado.

706. Ante o exposto, o valor normal construído para a Shang Gao-PC, na condição ex fabrica, ponderado pela quantidade vendas de cada tipo de produto exportado alcançou US\$ 35,77/par (trinta e cinco dólares estadunidenses e setenta e sete centavos por par de calçados).

5.2.2.3.3.2 Do preço de exportação da Shang Gao-PC

707. De acordo com as informações prestadas no questionário do produtor/exportador da Shang Gao-PC, [CONFIDENCIAL] as vendas realizadas para o mercado brasileiro em P3 tiveram como importador a [CONFIDENCIAL].

708. Uma vez que o importador mencionado foi considerado parte relacionada da Shang Gao-PC, nos termos do inciso IX, do § 10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro, o preço de exportação foi apurado a partir dos dados de revenda para o primeiro comprador independente desse importador, nos termos do inciso I do art. 21 do Regulamento Brasileiro, conforme descrito a seguir.

709. Cumpre destacar que foram descartadas para fins do cálculo do preço de exportação, as operações registradas como cancelamentos, devoluções, complementações de tributos, recusas e créditos parciais; mantidas todas as demais operações que, assim, foram consideradas revendas.

710. O preço de exportação construído com base nas revendas da [CONFIDENCIAL] no mercado brasileiro foi determinado a partir dos preços unitários líquidos de tributos, descontos e abatimentos, e despesas de seguro e frete incorridas pelo importador relacionado. Esse preço foi ajustado e convertido para dólar estadunidense levando em conta a taxa de câmbio disponibilizada pelo Banco Central do Brasil equivalente ao dia da venda e realizados os testes de flutuação cambial e movimentação sustentada do câmbio, ainda, para fins de justa comparação, tendo em vista as despesas incorridas entre a importação e a revenda.

711. Em seguida, foram deduzidas as despesas diretas e as despesas indiretas incorridas na revenda, com exceção das despesas de frete e seguro do centro de distribuição até o cliente brasileiro, incidentes sobre revendas do produto importado, as quais já haviam sido deduzidas na apuração do valor líquido da revenda. Nesta etapa também foram deduzidas as despesas gerais e administrativas. Os valores para as despesas diretas de vendas, para as despesas indiretas de vendas e para as despesas gerais e administrativas foram calculados a partir dos dados fornecidos pela própria importadora, convertidos para dólar estadunidense.

712. Adicionalmente à dedução das despesas fornecidas pela [CONFIDENCIAL], deduziu-se também do preço líquido de revenda a margem de lucro de revenda de importador independente de 5,7%, com vistas a neutralizar o efeito do importador relacionado. O percentual foi determinado com base na margem de lucro apurada antes dos impostos frente à receita de vendas com base nos dados consolidados do demonstrativo do Grupo Cambuci S.A. para o exercício de 2019.

713. Cabe esclarecer que a Cambuci S.A. é uma sociedade por ações de capital aberto com sede em São Paulo, gestora das marcas de materiais esportivos Penalty e Stadium. Possui como objetivo social a industrialização, comercialização, importação e exportação e representação de artigos esportivos e produtos em geral destinados à prática de esportes e atividades recreativas, além de fios, tecidos, armarinhos, artigos de vestuário, bolsas, chapéus, calçados e acessórios de qualquer espécie, assim como a prestação de serviços de beneficiamento.

714. Buscou-se, em seguida, apurar os montantes unitários referentes às despesas de internação, às despesas de frete interno a partir do local de desembarço até o importador, ao imposto de importação, ao direito antidumping recolhido e ao AFRMM, incorridos no desembarço da mercadoria no Brasil, a fim de se apurar o valor CIF internado no Brasil. Esses valores foram computados com base nos dados reportados pela [CONFIDENCIAL] no apêndice relativo às importações do produto objeto da revisão e foram calculados apenas para as importações do produto fabricado pela Shang Gao-PC. Ressalte-se, ainda, que os valores unitários foram calculados por CODIP.

715. Os montantes de transporte interno (local desembarço até o importador), das despesas de internação, do imposto de importação, do direito antidumping, de frete e seguro internacionais e de AFRMM foram calculados por meio da soma das despesas reportadas pela [CONFIDENCIAL] no apêndice referente às importações.

716. Assim, o valor CIF no Brasil foi apurado pela dedução de transporte interno (desembarço até o importador), de despesas de internação, de imposto de importação, de direito antidumping e de AFRMM do valor CIF internado.

717. Em seguida, foram deduzidos o frete e seguro internacionais, calculados também por CODIP com base nos dados reportados pela [CONFIDENCIAL] no apêndice relativo às importações do produto objeto da investigação. Os valores foram calculados apenas para as importações do produto fabricado pela Shang Gao-PC a fim de se obter o valor FOB no exportador relacionado.

718. Foram, ainda, deduzidas as despesas (despesas de vendas, gerais e administrativas) e a margem de lucro relativas a uma trading company, com vistas a neutralizar o efeito do exportador relacionado. Foram utilizados os percentuais das despesas de vendas, gerais e administrativas obtidos a partir da receita de vendas da Sojitz Corporation, conglomerado empresarial atuante no mercado mundial de trading tanto no upstream quanto no downstream de diversos materiais processados e produtos finalizados, tendo presença comercial em diversos países e regiões.

719. Conforme apurado na demonstração de resultados do exercício de 2019 da Sojitz Co., disponível em <https://www.sojitz.com/en/ir/financial/>, utilizou-se percentual médio de 10,5% sobre a receita de vendas, a título de valor para cálculo das despesas de vendas, gerais e administrativas a serem deduzidas do valor FOB no exportador relacionado.

720. A margem de lucro da intermediária utilizada na neutralização o efeito do exportador relacionado foi determinada com base na média dos demonstrativos de resultado do exercício de 2019 da trading company independente Li & Fung Limited, publicadas na Bolsa de Valores de Hong Kong, disponível em <http://www.lifung.com/eng/ir/reports.php>. Nessa senda, determinou-se o percentual médio de 0,6% de lucro antes dos tributos em relação à receita de vendas.

721. Ademais, assevera-se que a Li & Fung Limited é uma empresa multinacional, com sede em Hong Kong, que atua em ramos de negócios interligados - trading, logística e distribuição. A empresa em comento é membro do Fung Group, que surgiu em 1906 em Guangzhou - China, e tem longa história de realização de negócios na China, exportando bens provenientes do país. A Li & Fung trabalha com uma vasta gama de produtos como vestuário, brinquedos, artigos de decoração, artigos esportivos, calçados e produtos de beleza. A empresa é listada na Bolsa de Valores de Hong Kong desde 1992.

722. A partir do valor FOB no fabricante encontrado, para se obter o preço de exportação ex fabrica, foram ainda deduzidas as despesas diretas de vendas do fabricante, referentes aos valores unitários de frete interno, seguro interno, manuseio e outras despesas diretas de vendas reportadas no apêndice de exportações para o Brasil. Dessa forma, deduziu-se das operações de revenda o valor unitário de US\$ [CONFIDENCIAL] /par a título de despesa direta de venda, incorridas pelo fabricante.

723. Assim, após as deduções descritas acima, apurou-se o valor total de exportação, em US\$/par na condição ex fabrica, relativo às exportações da Shang Gao-PC por intermédio de sua importadora relacionada no Brasil, a [CONFIDENCIAL], determinando-se, assim, o preço de exportação construído para os tipos do produto objeto da revisão exportados por meio da [CONFIDENCIAL] para a [CONFIDENCIAL].

724. Cumpre ressaltar, por fim, que o preço de exportação foi calculado para cada CODIP a partir do quantum exportado pela Shang Gao-PC para a [CONFIDENCIAL] no mercado brasileiro em P3, conforme consta da sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Por sua vez, o preço de exportação ex fabrica de cada CODIP exportado pela Shang Gao-PC para a [CONFIDENCIAL], foi reconstruído a partir do preço de revenda ao primeiro comprador independente no Brasil, conforme reportado pela [CONFIDENCIAL].

725. A tabela a seguir apresenta os valores considerados e o cálculo realizado:

Preço de Exportação reconstruído - Shang Gao

Valor ex fabrica (US\$)	Volume (par)	Preço de Exportação (US\$/par)
[CONF.]	[CONF.]	24,96

726. Seguindo a metodologia detalhada nos parágrafos anteriores, apurou-se o preço de exportação médio ponderado de US\$ 24,96/par (vinte e quatro dólares estadunidenses e noventa e seis centavos por par de calçados).

5.2.2.3.4 Das demais produtoras do grupo Pou Chen

727. Inicialmente, cumpre relembrar que o grupo Pou Chen apresentou resposta ao questionário do produtor/exportador com dados referentes a diversas empresas do grupo, conforme exposto no item 5.2.2.3 deste documento.

728. Insta destacar que nem todas as empresas produtoras do grupo exportaram para o Brasil, conforme explicado no quadro a abaixo:

Exportadores/Produtores do Grupo Pou Chen e Exportações para o Brasil ([CONFIDENCIAL])

Exportador do grupo [CONF.]	Produtor do grupo [CONF.]	Cliente no Brasil [CONF.]	Volume (pares) [CONF.]
-----------------------------	---------------------------	---------------------------	------------------------

729. A partir da análise da resposta ao questionário do produtor/exportador do grupo e dos clientes destinatários das vendas no mercado interno, exportação para o Brasil e terceiros mercados, uma vez que as empresas reportaram vendas para os maiores mercado de exportação, avaliou-se que continua válida a conclusão tomada na última revisão, com base nos elementos probatórios aduzidos naquele processo e nos resultados da verificação in loco, da existência de influência das marcas em todo o controle operacional da linha de produção de cada respectiva unidade produtora. O quadro a seguir apresenta as informações mencionadas para as empresas do grupo que exportaram para o Brasil:

Produtor do grupo [CONF.]	Clientes no Brasil [CONF.]	Clientes na China [CONF.]	Clientes Terceiros Mercados [CONF.]
---------------------------	----------------------------	---------------------------	-------------------------------------

730. O relacionamento entre marcas e produtoras da Pou Chen, para fins da presente revisão, pôde ser averiguado uma vez que as atividades operacionais do produtor seguem as políticas estabelecidas pela marca, com atividades como design, o conceito, os protótipos, sistemas operacionais, técnicas de produção, ou seja, todo arcabouço tecnológico na confecção do produto, seja tangível ou intangível, sendo compartilhado pela marca com o produtor no intuito específico da manufatura do produto da marca. Dessa forma, a governança das ações de produção submete-se ao controle conjunto da marca e do produtor, uma vez que os produtos devem passar por autorização prévia e por controle das marcas para produção.

731. Dessa forma, como as empresas [CONFIDENCIAL] exportaram o produto objeto da revisão para importadores brasileiros que responderam ao questionário do importador e puderam ter seus preços de exportação reconstruídos a partir do preço de revenda, os valores normais e os preços de exportação de cada CODIP também exportado por essas empresas, conforme reportado no apêndice VII de cada um desses produtores, foi obtido a partir de uma média ponderada dos valores calculados para cada CODIP para as empresas Anfu, Shang Gao e DGPC.

5.2.2.3.5 Da margem de dumping do grupo Pou Chen

732. A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

733. Assim, a margem de dumping foi apurada pela diferença entre o valor normal e o preço de exportação reconstruído, para cada tipo de produto, por categoria de cliente, considerando o valor normal e o preço de exportação por CODIP exportado para o Brasil de todas as empresas do grupo, conforme metodologia indicada nos itens anteriores. Essa diferença foi, por sua vez, ponderada pela quantidade exportada de cada tipo de produto pelo grupo Pou Chen por categoria de cliente.

734. As margens de dumping absoluta e relativa estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping - Grupo Pou Chen			
Valor Normal ex fabrica (US\$/par)	Preço de exportação ex fabrica (US\$/par)	Margem de dumping absoluta (US\$/par)	Margem de dumping relativa (%)
53,41	36,41	17,00	46,7

735. Para fins de determinação final, concluiu-se pela existência de margem absoluta de dumping de US\$ 17,00/par (dezessete dólares estadunidenses por par de calçados) nas exportações do produto objeto da revisão do grupo Pou Chen para o Brasil, equivalente à margem relativa de 46,7%.

5.2.2.4 Do Grupo Taekwang Industrial Co., Ltd.

736. Reitera-se que, tendo em vista os resultados obtidos após o procedimento de verificação de elementos de prova apresentados pela Taekwang, conforme pontuado no item 2.6.3.4 deste documento, impossibilitando o uso das informações apresentadas tanto para o cálculo do valor normal quanto para a apuração do preço de exportação, a partir das informações relativas às suas próprias vendas no mercado interno e para o Brasil, a determinação final de dumping do Grupo Taekwang Industrial Co., Ltd. a ser emitida levará em consideração os fatos disponíveis.

737. Nesse sentido, foi adotada para a Taekwang as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a China, para fins de início da revisão, conforme indicado a seguir:

Margem de Dumping - Taekwang			
Valor Normal US\$/par	Preço de Exportação US\$/par	Margem de Dumping Absoluta US\$/par	Margem de Dumping Relativa (%)
44,20	25,76	18,45	71,62%

5.2.2.5 Das manifestações acerca do dumping para fins de determinação final

5.2.2.5.1 Das manifestações acerca do relacionamento entre as partes envolvidas no modelo global de produção

738. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Ápice reiterou que entende que o inciso IX, § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013 contraria as normas e jurisprudência da Organização Mundial do Comércio (OMC), assim como que discorda do conceito de partes relacionadas que vem sendo aplicado e que foi adotado na Nota Técnica nº 62.667. Defende que não existe definição de partes relacionadas para produtores estrangeiros/exportadores no ADA e refuta a avaliação da autoridade, fundamentada na controvérsia Korea - Certain Paper.

739. Sobre a relação entre exportadores, destaca uma menção, na nota de rodapé 11 do Artigo 4.1 do ADA, que aborda o conceito de indústria doméstica:

"For the purpose of this paragraph, producers shall be deemed to be related to exporters or importers only if (a) one of them directly or indirectly controls the other; or (b) both of them are directly or indirectly controlled by a third person; or (c) together they directly or indirectly control a third person, provided that there are grounds for believing or suspecting that the effect of the relationship is such as to cause the producer concerned to behave differently from non-related producers. For the purpose of this paragraph, one shall be deemed to control another when the former is legally or operationally in a position to exercise restraint or direction over the latter."

740. A Associação afirma que o Acordo Antidumping não menciona a aplicação desse conceito aos produtores estrangeiros/exportadores, e cita o texto do Artigo 4.1, que aborda o conceito de indústria doméstica:

"4.1 Para efeitos do presente Acordo, o termo "indústria doméstica" deve ser interpretado considerando os produtores nacionais como o conjunto de produtos similares a aqueles cuja produção agregada dos produtos constitui uma proporção importante da produção doméstica total desses produtos, exceto: (i) quando os produtores estão relacionados aos exportadores ou importadores ou são eles próprios importadores do produto alegadamente objeto de dumping, a expressão "indústria doméstica" pode ser interpretada como referente ao resto dos produtores (Tradução livre)."

741. A entidade defende que, além dos elementos abordados no Artigo 4.1 do ADA projetados no contexto das empresas exportadoras, o Decreto Brasileiro Antidumping teria acrescentado outros elementos que não estariam previstos no Acordo, criando

restrições e figuras que não teriam sido nele contempladas. A Associação ressaltou novamente posicionamento do professor Luiz Olavo Baptista juntado nos autos do processo como documento anexo à manifestação da Associação pela Indústria e Comércio Esportivo ("ÁPICE"), em 06/04/2021:

"A interpretação deve obedecer ao disposto nos artigos 31 e 32 da CVDT, internalizada ao ordenamento brasileiro pelo Decreto nº 7.030 de 14 de dezembro de 2009. Isto significa que a transposição do conceito aplicado na nota de rodapé 11, artigo 4.1 do Acordo Antidumping aos exportadores não será - como não foi nos casos da OMC em que este assunto transitou - feita de forma automática, cabendo a um futuro Painel ou ao OA, se provocados, estabelecer os liames entre o Artigo 2.3 e a referida nota do Artigo 4.1 do Acordo Antidumping."

742. Ademais, ao abordar o conceito de partes relacionadas para fins de investigação antidumping, no contexto da legislação da OMC, cita novamente o professor:

"Há dois casos em que se aplica o conceito de partes relacionadas, Korea - Certain Paper, decidido por Painel, e o EC - Fasteners, que passou pelo crivo do OA. Em ambos, a medida contestada não era a desconsideração das vendas das Partes no cálculo da margem, mas a aglutinação de exportadores para efeitos de cálculo de uma única margem de dumping. O fio condutor foi a constatação de um controle comum (ou "common ownership")."

743. Enfatiza que restaria demonstrada a importância de estabelecer a existência de um controle comum entre as empresas para determinar a relação entre as partes, destacando, de acordo com o professor Luiz Olavo Baptista, os elementos que teriam sido analisados de forma conjunta pelo Painel em Korea - Certain Paper para fins de julgamento de controle entre empresas: (i) exclusividade no fornecimento, (ii) estrutura societária indicando evidente comunicação entre as companhias, (iii) gerenciamento comum; e (iv) existência de vendas mútuas e cruzadas entre as empresas. Cita, ainda, o trecho em que o Painel ressaltou o conjunto de elementos - que envolvem o quadro societário das empresas e sua administração - que embasaram a decisão de que as empresas em análise eram de fato partes relacionadas:

"(%) the fact that the three Sinar Mas Group companies made almost all their domestic sales through CMI, coupled with the commonality regarding shareholdings and management and the existence of cross-sales of the subject product among the three companies, is an adequate basis for the KTC's decision to treat the three Sinar Mas Group companies as a single exporter or producer."

744. A Associação argumenta que teria sido estabelecido pelo painel a necessidade de demonstrar um controle entre as empresas consideradas como partes relacionadas, que deveria ser realizado por meio da análise de um conjunto de fatores que apresentassem de forma clara a relação comercial e legal próxima entre as empresas, e que, na disputa, teria sido abordada a relação entre empresas que seriam parte do mesmo grupo empresarial, "Sinar Mas Group".

745. Conclui que o painel teria determinado que a decisão da autoridade coreana de considerar as empresas como relacionadas seria consistente com o Acordo Antidumping da OMC, tendo em vista que existiriam indicadores de uma relação próxima entre as empresas em termos legais e comerciais, argumentando que a administração das empresas seria realizada pela mesma pessoa e que as empresas possuiriam uma empresa acionista majoritária em comum, Ekapersada. Em razão dessas semelhanças, o painel teria estabelecido que as decisões comerciais para as três empresas poderiam ser feitas em parte substancial pelo mesmo grupo intimamente interligado de indivíduos, e a gestão de todas as três empresas poderia, em última análise, responder ao seu acionista majoritário Ekapersada.

746. Assim, de acordo com a Associação, a análise do Painel teria sido baseada em um conjunto de elementos que teria demonstrado de forma objetiva o controle exercido entre as empresas, concluindo que a determinação de relacionamento entre empresas deveria ir além de um relacionamento por dependência econômica, financeira e tecnológica.

747. A Ápice refutou, portanto, a menção à controvérsia Korea - Certain Paper, destacando que a Subsecretaria teria focado apenas em parte da análise realizada pelo painel, o que poderia "induzir o leitor menos atento a interpretação equivocada da mesma, deixando de lado elementos como controle societário entre as empresas e o relacionamento comercial e legal entre as empresas". Requereu que, para fins de determinação final, seja exposto no respectivo parecer a discussão e análise ocorrida no caso da OMC, principalmente, sobre a estrutura societária e gerenciamento comum entre as companhias, traçando um paralelo com as informações e comprovações aportadas nos autos da presente revisão de calçados, enfatizando que uma mera comparação do caso da OMC com informações constantes em pareceres da investigação original e da primeira revisão de calçados não se prestaria para esse fim.

748. Menciona, por fim, novamente a conclusão do parecer do professor Luiz Olavo Baptista, de que "o artigo 14, § 10, IX, do Decreto nº 8.058 de 2013, que trata de relacionamento por dependência econômica, financeira e tecnológica, é ILEGAL, pois é contrário às disposições do Acordo Antidumping e da jurisprudência da OMC", concordando com a análise realizada de que a legislação brasileira extrapolaria o conceito de partes relacionadas estabelecido no âmbito de Organização Mundial do Comércio, o que geraria uma ilegalidade, de modo que não caberia a aplicação do referido instituto no caso da produção de calçados por meio de cadeia global de valores.

749. A Ápice acrescenta, quanto à parte fática do caso em tela, que, ao invés de analisar em detalhes as informações apresentadas pelas partes interessadas nos autos da presente revisão, as conclusões apresentadas na Nota Técnica teriam se remetido e se baseado exclusivamente na revisão anterior. Menciona a conclusão adotada na revisão antidumping anterior de calçados, ao analisar a relação entre as marcas internacionais, produtores e exportadores chineses e importadores brasileiros:

"De um modo geral, poder-se-ia dizer que as marcas exerciam controle em diversos aspectos da produção, inclusive em pormenores do processo produtivo, como técnicas e processos a serem utilizados (até mesmo em aspectos da costura) e particularidades a serem observadas nas partes concluídas, o que caracterizaria um relacionamento que transcenderia, o que a Ápice definiu como "relação contratual e comercial existente entre fornecedor e cliente, que exija controle de qualidade de produtos, quando os produtos comercializados levam o nome de grandes marcas internacionais".

750. A Associação relembra os fatos do funcionamento da CGV de calçados. De acordo com a Ápice: as marcas internacionais desenvolvem o produto e buscam empresas que possam produzir o produto de acordo com as especificações necessárias para que o produto atenda aos requisitos de performance. Por isso, as marcas internacionais buscariam produtoras especializadas para a produção do produto, pois não seriam todas as fábricas de calçados que possuiriam. Seria necessário que a fábrica possuísse maquinário e conhecesse e possuísse a matéria-prima especializada. Dessa forma, o modelo do calçado seria passado para a produtora, pois esta seria a receita para que o produto saísse com todos os requisitos necessários para atender a critérios de qualidade.

751. A entidade mencionou que não teria havido a análise e nem teriam sido objeto de discussão nas verificações remotas contratos disponibilizados à autoridade nos autos da presente investigação, que indicariam que as fábricas têm a obrigação de produzir os produtos de acordo com os padrões e características exigidos no contrato de fornecimento de seus clientes - as marcas. Menciona que, para fabricação correta, a produtora e a marca trocariam informações sobre os produtos, e que, por isso, os contratos entre ambas incluiriam também limitações em propriedade intelectual, pois essas informações seriam de propriedade da marca e sensíveis.

752. Assim, reitera que a operação de produção e exportação de calçados da China para o Brasil se trataria de uma cadeia global de valor, na qual o dono da marca seria responsável pelo desenvolvimento inicial do produto, mas as etapas referentes ao desenvolvimento e à execução da produção, inclusive a negociação e aquisição das matérias-primas, seriam de responsabilidade exclusiva do fabricante chinês, enquanto a logística, importação e distribuição seriam realizadas pelo importador.

753. Ademais, acrescentou que certos setores possuiriam as mesmas características, porém, não se haveria conhecimento de que seus integrantes seriam considerados como relacionados para fins de defesa comercial. Menciona que estudos

recentes teriam remontado a organização de diversas indústrias, desde eletrônicos a commodities, como produtos químicos e alimentos.

754. A Associação conclui que uma relação comercial intensa com alto volume de comércio não seria caracterizada por relacionamento das partes ou qualquer relação de controle ou que impactaria na confiabilidade dos preços praticados. Destaca que seria necessário que se entendesse o modelo de negócios calçadista dentro do contexto das cadeias globais de valor e se concluísse que ser um exemplo de cadeia global de valor não caracterizaria dependência tecnológica, financeira ou econômica que seria capaz de impactar no cálculo do valor normal e do preço de exportação, conforme realizado na Nota Técnica SEI Nº 62.667/2021/ME.

755. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados - Abicalçados alegou existirem intrincadas organizações legais e operacionais, o que teria dificultado a correta compreensão de como as empresas selecionadas para responderem o questionário operariam.

756. A Associação destacou que haveria diversas empresas atuando na produção e na comercialização desses produtos, a depender do destino da mercadoria, e que, aparentemente, as empresas que responderam ao questionário teriam exportado para o Brasil, exclusivamente, ou quase, calçados esportivos de marcas internacionais.

757. Assim, a entidade afirmou que, de acordo com a política implementada por essas marcas internacionais, tais empresas fabricariam os calçados esportivos, os venderiam para empresas comerciais de seu próprio grupo, os quais posteriormente teriam sido exportados por matrizes ou filiais dessas marcas, que seriam, muitas vezes, localizadas em terceiros países.

758. A Abicalçados afirma, assim, que não se trataria de operações simples, mas de uma rede de empresas que atuaria na fabricação, na venda, na revenda e no financiamento, envolvendo não somente a posse e a propriedade da mercadoria, mas também aspectos logísticos, pesquisa e desenvolvimento do produto e marketing, entre outros.

759. A Associação registrou que as margens de dumping apuradas para os respondentes teriam sido todas superiores ao direito antidumping atualmente em vigor, de US\$ 10,22/par, conforme seria constatado a partir do seguinte quadro apresentado pela entidade:

Margem de Dumping

Empresa	VN	PE	MD Absoluta	MD Relativa
Grupo Apache	48,92	30,14	18,78	62,3%
Grupo Dean Shoes	38,42	23,89	10,93	45,8%
Grupo Pou Chen	52,74	34,67	18,07	52,1%
Grupo Taekwang	44,20	25,76	18,45	71,6%

760. A Abicalçados destacou, ainda, o § 5º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece que não devem ser consideradas, para fins de apuração do valor normal, as transações entre partes associadas ou relacionadas. Argumentou que, conforme teria sido constatado pela autoridade investigadora brasileira desde a revisão anterior do direito antidumping, as operações entre os fabricantes chineses e as marcas internacionais subsumiam-se às disposições do § 10 do já mencionado art.14. Assim, a Abicalçados demonstrou apoio integral à conclusão de não se utilizarem preços de venda no mercado interno chinês e recorrer a outro método para apuração do valor normal.

5.2.2.5.2 Dos comentários sobre as manifestações acerca o relacionamento entre as partes envolvidas no modelo global de produção

761. Inicialmente, destaca-se que em suas manifestações finais apresentadas em 24 de janeiro de 2022, a Ápice não apresentou novos argumentos. Irresignada, a associação apenas catalogou as premissas por ela apresentadas ao longo do presente processo, não lançando qualquer elemento argumentativo inédito capaz de modificar as conclusões expostas a respeito do tema na Nota Técnica SEI nº 62.667/2021/ME, de 2021.

762. Em que pesem as credenciais do professor Luiz Olavo Baptista, realce-se que o documento apensado pela Ápice aos autos do processo consiste em um parecer opinativo, que, assim, transmite as opiniões do parecerista, não se revestindo de qualquer caráter vinculativo à autoridade investigadora brasileira ou de capacidade para sobrepujar a jurisprudência produzida no âmbito da Organização Mundial de Comércio. O inconformismo, por óbvio, permeia os processos administrativos, notadamente enquanto processo em contraditório. Contudo, tal não permite querer a todo custo impor a sua mera opinião e alegar, por exemplo, em virtude de discordância, que "a Subsecretaria teria focado apenas em parte da análise realizada pelo painel".

763. Seguindo, com relação à alegação de que "não existe definição de partes relacionadas para produtores estrangeiros/exportadores no ADA", frise-se, já anteriormente trazida pela associação e agora desacompanhada de qualquer argumentação inédita, impende reiterar:

"(%) não há qualquer abordagem que impeça a autoridade investigadora de caracterizar como partes relacionadas produtores/exportadores estrangeiros para fins de determinação de dumping em investigações de prática de dumping. Muito pelo contrário, o painel em seu relatório deixa evidente que o conceito de partes relacionadas não se restringiria apenas ao artigo 4.1 do Acordo Antidumping, e poderia ser aplicado entre empresas produtoras/exportadoras estrangeiras:

"Article 6.10 does not necessarily preclude treating distinct legal entities as a single exporter or producer for purposes of dumping determinations in anti-dumping investigations. Having said that, however, we do not consider that Article 6.10 provides the IA with unlimited discretion to do so % In our view, in order to properly treat multiple companies as a single exporter or producer in the context of its dumping determinations in an investigation, the IA has to determine that these companies are in a relationship close enough to support that treatment." (Panel Report, Korea - Certain Paper, para. 7.161)

764. Aliás, importante lançar luz sobre o fato de ao iniciar o parágrafo 7.161 do seu relatório, ao emitir a opinião acima transcrita, o painel iniciou com a seguinte consideração: "7.161 Thus, we consider that, when read in context (%). Ou seja, parece que até mesmo o professor Luiz Olavo Baptista não faz objeção à interpretação emitida pelo Painel tendo em vista o contexto, dado que no seu já referido parecer afirmou que:

"140. O contexto é um dos elementos interpretativos necessários para a interpretação dos acordos da OMC. Mecanismos de hermenêutica, como analogia e/ou a interpretação sistemática, axiológica ou teleológica não encontram na OMC a mesma acolhida que tem nos sistemas nacionais". (grifo nosso)

765. E mais, em nenhum momento em seu parecer o professor Luiz Olavo Batista negou a possibilidade de a autoridade investigadora caracterizar como partes relacionadas produtores/exportadores estrangeiros para fins de determinação de dumping em investigações de prática de dumping. Em sua opinião "a transposição do conceito aplicado na nota de rodapé 11, artigo 4.1 do Acordo Antidumping aos exportadores não se daria de forma automática, cabendo à OMC estabelecer os liames entre o Artigo 2.3 e a referida nota do Artigo 4.1 do Acordo Antidumping". Parece evidente que alguns desses liames já estariam traçados, ao menos nos casos trazidos pela própria Ápice e analisados no presente processo.

766. Afirmar, nesse contexto, que o artigo 14, § 10, IX, do Decreto nº 8.058, de 2013, seria ilegal e que, por conseguinte, a autoridade investigadora brasileira teria violado os termos do Acordo Antidumping, equivale a dizer que as instâncias julgadoras da Organização Mundial do Comércio, responsáveis pela solução de controvérsias, interpretação dos acordos e produção de jurisprudência, estariam atuando, também, na ilegalidade.

767. Acerca da afirmação da Ápice de que o painel teria estabelecido no caso Korea - Certain Paper elementos para fins de julgamento de controle entre empresas, como por exemplo, (i) exclusividade no fornecimento, (ii) estrutura societária indicando evidente comunicação entre as companhias, (iii) gerenciamento comum; e (iv) existência de vendas mútuas e cruzadas entre as empresas, apesar de fatigoso, tendo

em vista que a associação parece fechar os olhos para aquilo que não lhe é conveniente, importa recordar que a determinação da existência de relacionamento entre empresas:

(...) "como todas as determinações que são elaboradas no âmbito dos procedimentos de defesa comercial, deverá estar amparada nos elementos de prova reunidos nos autos da investigação. Esse é o entendimento extraído do relatório do painel (Panel Report, Korea - Certain Paper, para. 7.161):

"Whether or not the circumstances of a given investigation justify such treatment must be determined on the basis of the record of that investigation. In our view, in order to properly treat multiple companies as a single exporter or producer in the context of its dumping determinations in an investigation, the IA has to determine that these companies are in a relationship close enough to support that treatment." (grifo nosso).

Ainda com base no relatório do painel (Panel Report, Korea - Certain Paper, para. 7.162), não devem prosperar os argumentos que tentam reduzir a definição de relacionamento a meros critérios formais de controle ou a uma lista exaustiva de critérios. Veja-se:

"(%) we consider that Article 6.10, read in its context, and in particular with Article 9.5, could permissibly be interpreted to allow such treatment in other circumstances where the structural and commercial relationship between the companies in question is sufficiently close to be considered as a single exporter or producer.

768. Nessa esteira, totalmente desprovida de lógica a afirmação da Ápice de que "a determinação de relacionamento entre empresas deveria ir além de um relacionamento por dependência econômica, financeira e tecnológica".

769. Com relação à afirmação da Ápice de que se repisam elementos que foram transportados do processo da última revisão, importa destacar que foi necessário pois, de forma maçante, insistiu-se em interpretar de maneira equivocada a caracterização do relacionamento entre as empresas, como tão somente resultado da simples constatação de que existiria uma cadeia global de valor (CGV). Já naquela oportunidade, a autoridade investigadora tomou a precaução de ressaltar que não seria cabível se chegar à conclusão de que em qualquer modelo de negócios em que houvesse uma cadeia global de valor considerar-se-iam as empresas dela integrantes como relacionadas, exclusivamente pelo fato de integrarem uma cadeia global de valor, como, novamente em sua manifestação final, insiste em afirmar a Ápice.

770. Sobre o tema, registre-se que foram sim analisados os elementos probatórios apensados aos autos do processo. Nesse sentido, evidências apresentadas na presente revisão, como contratos das marcas com cada grupo e os próprios apêndices de vendas para diversos mercados reportadas por cada uma das produtoras investigadas, corroboraram a manutenção do entendimento acerca das relações de arranjos produtivos e controles das marcas para com as produtoras investigadas.

5.2.2.5.3 Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping para fins de determinação final

771. As empresas dos grupos Apache, Deans Shoes e Pou Chen, em manifestações protocoladas em 23 de janeiro de 2022, aprovaram a apuração do preço de exportação ex factory em sede da Nota Técnica SEI nº 62.667/2021/ME. No entanto, contestaram a apuração do valor normal.

772. Segundo as empresas, a apuração do valor normal para os grupos, ao incluir o custo de fabricação dos produtores chineses, as despesas gerais e administrativas e o lucro da XTEP e da 361 Degrees International Limited, não teria sido estabelecida em nível ex factory, mas sim no nível de comercialização e vendas. Reforçaram que o valor normal incluiu as despesas diretas e indiretas, bem como o lucro relacionado com as atividades de venda, os quais não teriam sido incluídos no preço de exportação ex factory.

773. Assim, ao considerarem que o preço de exportação e o valor normal não foram estabelecidos no mesmo nível de comércio, a Apache, a Dean Shoes e a Pou Chen requereram a realização de ajustes, para fins de determinação final, "para promover a justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal", o que configura, segundo as empresas, uma responsabilidade objetiva da autoridade investigadora.

774. Nesse sentido, a Apache, a Dean Shoes e a Pou Chen sugeriram que esse ajuste se dê por meio da dedução das despesas gerais e dos lucros do importador e trading "relacionadas" ("deduzidos no cálculo do preço de exportação") também no cálculo do valor normal.

775. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Ápice reiterou os argumentos e a solicitação de ajustes no valor normal apurado para os grupos, apresentados acima pelas empresas dos grupos Apache, Dean Shoes e Pou Chen.

776. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados - Abicalçados alegou aparente inconsistência nos dados utilizados para reconstruir o preço de exportação, afirmando que o preço de exportação apurado, a nível ex fabrica, seria superior ao preço CIF das importações brasileiras.

777. A Associação, ao abordar a conclusão a respeito da metodologia empregada para reconstrução do preço de exportação, constando dos parágrafos 533 e 534 da Nota Técnica, reiterou o posicionamento de que deduzir determinadas despesas baseando-se em trading companies convencionais não refletiria o papel exercido pelas marcas internacionais, que iria muito além de adquirir os produtos e revendê-los, apresentando os resultados da Nike em 2019. A entidade destacou, assim, que o lucro, as despesas de venda e administrativas e o resultado financeiro da Nike, em 2019, corresponderiam a 44,7% da receita de venda, ou 80,7% do custo das mercadorias vendidas.

5.2.2.5.4 Dos comentários sobre as manifestações do cálculo da margem de dumping para fins de determinação final

778. A respeito da contestação das empresas produtoras/exportadoras investigadas em relação ao uso de dados da 361 Degrees International Limited, sugerida pelas próprias empresas, como proxy para o cálculo de despesas gerais e administrativas e para o cálculo do lucro, não se vislumbra prejuízo para as referidas empresas. Reproduz-se a seguir conteúdo de manifestação da Apache protocolada em 2 de dezembro de 2021, semelhante ao das demais produtoras/exportadoras investigadas:

"Trata-se de uma marca esportiva integrada que se dedica principalmente à gestão de marcas, pesquisa e desenvolvimento, design, fabricação e distribuição na China e em todo o mundo. Seu amplo portfólio de produtos inclui calçados, roupas, acessórios sob a marca 361[...] [c]aso a SDCOM mantenha o entendimento de utilização de dados de uma terceira empresa para fins de construção do Valor Normal, sejam utilizados os dados da 361 Degrees, ao invés daqueles apresentados pela XTEP International".

779. Como se depreende do trecho supramencionado, as próprias produtoras/exportadoras sugerem a utilização de empresa que atua não apenas na fabricação de calçados, mas também na distribuição. Ademais, o portfólio diz respeito não apenas a calçados, mas a roupas e acessórios. Ou seja, área de atuação semelhante àquela da XTEP. Para tal constatação, reproduzem-se a seguir os trechos originais dos relatórios financeiros de cada uma:

"The Group engages mainly in the design, development, manufacturing, sales, marketing and brand management of sports products, including footwear, apparel and accessories"

"The Group principally engages in brand management, research and development (R&D), design, manufacturing and distribution. Its comprehensive product portfolio can meet footwear, apparel and accessories needs of adults and children in their sports and casual life"

780. Ainda que a solicitação das produtoras/exportadoras tenha sido de troca dos dados, a autoridade investigadora julgou mais razoável utilizar média das duas empresas, que, afinal têm o mesmo campo de atuação. Cumpre destacar, ainda, que a XTEP trabalha com as marcas [CONFIDENCIAL].

781. Ademais, reitera-se o posicionamento desta autoridade investigadora em refutar a alegação de que o valor normal e o preço de exportação foram estabelecidos em diferentes níveis, uma vez que as despesas operacionais e lucro

deduzidos do preço de exportação reconstruído foram referentes às figuras de exportador e importador relacionados, e não do produtor. A despesa do produtor deduzida do preço de exportação foi correspondente ao frete interno da fábrica para o porto na China. Não há que se falar, portanto, em dedução de despesas gerais e administrativas das produtoras do preço de exportação. Em não sendo deduzidas no preço de exportação, logo, foram também consideradas na construção do valor normal. Para tanto, foram incluídas na construção os valores referentes à Xtep e à 361, empresas que atuam, tal como os produtores/exportadores chineses em questão, no desenvolvimento e manufatura de calçados.

782. A esse respeito, cumpre ainda lembrar o posicionamento do professor Vermulst, que aponta para a dificuldade operacional no que tange à obtenção de dados de empresas que atuem apenas na manufatura de calçados. Dificuldade essa refletida também na falta de indicação das produtoras/exportadoras de empresa que considere adequada como proxy para a obtenção de dados de despesas operacionais e lucro.

783. Sobre as manifestações da Abicalçados destaque-se, inicialmente, que o preço de exportação apurado na Nota Técnica é resultado da reconstrução de tal preço a partir dos preços de revenda dos importadores brasileiros, relacionados aos produtores/exportadores, para o primeiro comprador independente. Logo, em decorrência da conclusão sobre o relacionamento entre as partes, é descabida a sua comparação com aqueles preços obtidos a partir dos dados da RFB, registrados entre partes relacionadas.

784. Acerca dos comentários da Abicalçados sobre a metodologia empregada para a reconstrução do preço de exportação, reitera-se o entendimento quanto à adequação dos referenciais utilizados, que deduzem os efeitos das trading companies enquanto continuam a contemplar no preço apurado os efeitos da atuação das grandes marcas internacionais consideradas como relacionadas dos produtores/exportadores chineses, razão pela qual tais despesas de comercialização, administrativas e de vendas e o lucro foram incluídos no cálculo do valor normal construído, assegurando a justa comparação entre os preços considerados.

5.3 Do desempenho dos produtores/exportadores

785. De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto no 8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo o desempenho do produtor ou exportador.

786. A fim de se avaliar a capacidade de produção e o potencial exportador da China, a peticionária apresentou dados extraídos do relatório World Shoe Review 2020, referentes à evolução da produção de calçados, das exportações e dos coeficientes das exportações globais da China, quando comparadas com a produção local, no período de 2017 a 2019.

	Produção e Exportações da China (em milhões de pares)		
	2017	2018	2019
Produção	11.410	11.545	11.662
Exportações	8.258	8.324	8.382
Coefficiente Exportação	72,4%	72,1%	71,9%

787. Observa-se dos dados expostos acima, e estimando-se, em 2019, uma produção brasileira de 935,5 milhões de pares de calçados, que a produção chinesa foi 12,5 vezes superior à produção brasileira. O volume das exportações chinesas, por sua vez, alcançou 9,0 vezes a produção brasileira de calçados no mesmo período.

788. A peticionária destacou, também, o elevado coeficiente das exportações globais chinesas, quando comparadas com a produção local, o que comprovaria que o fortalecimento da indústria calçadista chinesa visaria sempre à demanda externa, e não ao mercado local, da ordem de 3,4 bilhões de pares de calçados, o que "permite a esse país inundar qualquer mercado mundial que deseje". O consumo brasileiro de calçados, em 2019, estimado em 837,2 milhões de pares de calçados, teria representado apenas 10% do volume total exportado pela China no mesmo ano.

789. Além disso, a peticionária destacou, com base em informações constantes do relatório World Shoe Review 2020, que o número de empresas produtoras de calçados na China vem se mantendo constante, ao redor de 30 mil fábricas desde 2015, bem como o número de empregados na indústria, que vem se mantendo em 3,5 milhões no mesmo período. Assim, segundo a peticionária, "com o lado social estabilizado, as empresas são obrigadas a desovar seus produtos a qualquer preço, impulsionadas pelo Estado, que lhes permite cobrar apenas US\$ 6,55 pelo par de calçado para cá exportado".

790. À luz de todo o exposto, pode-se afirmar que há elevado potencial exportador da China para o Brasil caso o direito antidumping em vigor não seja prorrogado.

5.3.1 Das manifestações acerca do desempenho dos produtores/exportadores

5.3.1.1 Das manifestações apresentadas pelas partes

791. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados - Abicalçados destacou que considerou irretocável a conclusão acerca do potencial exportador chinês. De acordo com a entidade, os elementos de prova juntados aos autos da revisão teriam demonstrado como o setor calçadista da China teria sido montado e estaria estruturado para direcionar a produção para o exterior. A Associação destacou o parágrafo 712 da Nota Técnica, no qual consta que em torno de 72% da produção chinesa de calçados seria direcionada para exportação. Afirma, ademais, que teria ficado evidenciado que o consumo brasileiro do produto não ultrapassaria 10% das exportações chinesas, afirmando que a retirada do direito antidumping poderia implicar a "inundação" de calçados chineses no País.

5.3.1.2 Dos comentários sobre as manifestações

792. Reiteram-se no item 5.3.1 do presente documento as conclusões apresentadas previamente em sede de Nota Técnica.

5.4 Das alterações nas condições de mercado

793. O art. 107 c/c o inciso III do art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de que a extinção do direito antidumping em vigor levaria muito provavelmente à continuação ou retomada de dumping, deve ser examinado se ocorreram eventuais alterações nas condições de mercado no país exportador, no Brasil ou em terceiros mercados, incluindo eventuais alterações na oferta e na demanda do produto similar.

794. A esse respeito, observa-se que durante o período de análise de continuação ou retomada de dano, não foram identificadas instalações de novas fábricas do produto similar na China ou em outros países que pudessem afetar a oferta do produto ou ser responsáveis por possível desvio de comércio para o Brasil.

795. Tampouco foram identificadas mudanças nos padrões de consumo. No entanto, vale ressaltar que, por se tratar de bens de consumo muito atrelados à moda, a dinâmica do mercado de calçados exige contínuas mudanças nos modelos confeccionados, de forma a atender às novas tendências do mercado nacional e internacional.

5.5 Da aplicação de medidas de defesa comercial

796. De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a aplicação de medidas de defesa comercial sobre o produto similar por outros países e a consequente possibilidade de desvio de comércio para o Brasil.

797. Em pesquisa ao sítio eletrônico do Portal Integrado de Inteligência Comercial (Integrated Trade Intelligence Portal - I-TIP) da Organização Mundial do Comércio - OMC, observou-se haver direitos antidumping aplicados sobre as importações de calçados chineses na Argentina (desde 2010), Peru (desde 2000) e Taiwan (desde 2007).

Prodlist 2019	Descrição	Motivo
1533.2140	Sandálias e chinelos de material sintético, montado	Corresponde exatamente à NCM 6402.20.00, excluída do escopo da presente revisão.
1533.2060	Calçados femininos de material sintético, moldado, inclusive impermeáveis (sapatos, botas, sandálias, chinelos, etc.) - exceto tênis para uso casual.	Corresponde às NCM 6401.92.00, 6401.99.10 e 6401.99.90 excluídas do escopo da presente revisão.
1533.2070	Calçados infantis de material sintético, moldado, inclusive impermeáveis (sapatos, botas, sandálias, chinelos, etc.)	Corresponde às NCM 6401.92.00, 6401.99.10 e 6401.99.90 excluídas do escopo da presente revisão.
1533.2080	Calçados masculinos de material sintético, moldado, inclusive impermeáveis (sapatos, botas, sandálias, chinelos, etc.) - exceto tênis para uso casual.	Corresponde às NCM 6401.92.00, 6401.99.10 e 6401.99.90 excluídas do escopo da presente revisão.
1533.2090	Calçado de segurança (uso profissional) de material sintético, moldado, masculino ou feminino.	Corresponde às NCM 6401.92.00, 6401.99.10 e 6401.99.90 excluídas do escopo da presente revisão.
1539.2010	Calçados de borracha (não sintética), moldado, inclusive impermeáveis, exceto de segurança.	Corresponde às NCM 6401.92.00, 6401.99.10 e 6401.99.90 excluídas do escopo da presente revisão.
1539.2020	Calçados de segurança (uso profissional) de borracha, moldado, masculino ou feminino	Corresponde às NCM 6401.92.00, 6401.99.10 e 6401.99.90 excluídas do escopo da presente revisão.

853. Ainda com relação à manifestação apresentada pela petionária, cumpre informar que os códigos prodlist 1531.9010, 1532.9010, 1533.9010, 1539.9010 e 1539.9020, os quais correspondem a serviços relacionados à confecção de calçados, não haviam sido levados em consideração nos dados analisados para fins de início do presente procedimento.

854. Por outro lado, entendeu-se que não há razão para exclusão dos códigos prodlist abaixo elencados, conforme solicitado pela petionária pelos motivos expostos abaixo:

Prodlist 2019	Descrição	Motivo
1531.2045	Calçados de segurança (uso profissional) de couro, masculino ou feminino.	Corresponde às NCM 6403.91.10, 6403.91.90, 6403.99.10, 6403.99.90, 6405.10.10, 6405.10.20 e 6405.10.90 todas incluídas no escopo da presente revisão.
1533.2040	Calçados de segurança (uso profissional) de material sintético, montado, masculino ou feminino.	Corresponde às NCM 6402.91.10, 6402.91.90, 6402.99.10 e 6402.99.90 todas incluídas no escopo da presente revisão.
1539.2060	Calçados de segurança (uso profissional) de material têxtil, masculino ou feminino.	Corresponde às NCM 6404.19.00, 6404.20.00, 6405.20.00 todas incluídas no escopo da presente revisão.

855. Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, os valores correntes anuais foram atualizados com base no IPA-OG- da Fundação Getúlio Vargas, [RESTRITO].

856. Cumpre lembrar também, conforme trazido no Anexo I da Circular Secex nº 17, de 2021, a petionária também agregou ao presente processo dados relativos a uma amostragem contendo 9 empresas brasileiras produtoras de calçados, dados especialmente importantes em caráter de validação referencial dos indicadores obtidos a partir de dados agregados das bases do IBGE e da Pesquisa de Produção Abicalçados. Essas 9 empresas, em conjunto, somaram [RESTRITO]% da produção total do produto similar nacional no período P3 da presente revisão. Assim, também serão utilizados, de forma subsidiária, os dados dessas produtoras, que também compõem a indústria doméstica. O tópico trará a menção apropriada quando os dados fizerem referência apenas a essas empresas.

7.1 Dos indicadores da indústria doméstica

7.1.1 Da evolução global da indústria doméstica

7.1.1.1 Dos indicadores de venda e participação no mercado brasileiro

857. Os valores e as quantidades do item 15.3 (calçados) da PIA-Produto foram obtidos no banco de dados denominado "Sidra", do IBGE. Mais especificamente, foram baixadas as informações da tabela 7752 (Produção e vendas dos produtos e/ou serviços industriais, segundo as classes de atividades e os produtos - Prodlist Indústria 2016 e 2019), dos anos de 2017 a 2019 da PIA-Produto.

858. Importa destacar que, para os valores extraídos para os anos de 2017 e 2018, aplicou-se correção pelo IPA-OG anual para o mesmo período (2017 a 2018); em seguida, os valores corrigidos foram utilizados para compor os períodos da análise de retomada do dano.

859. Cabe lembrar, como também já mencionado anteriormente, que a PIA-Produto contém somente dados de empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas. Entretanto, como o interesse precípuo é o de verificar a evolução da quantidade produzida e vendida e a evolução do preço médio praticado pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil em todo o período de investigação de retomada do dano à indústria doméstica, considerou-se a utilização dessa pesquisa adequada.

860. A PIA-Produto capta somente as vendas efetuadas diretamente pelas unidades produtivas. Ou seja, não incluem vendas realizadas pelos "departamentos de vendas, pelas unidades administrativas ou pelas unidades produtivas não industriais", conforme consta da nota técnica do IBGE. Assim, considerou-se, como premissa, diante da disponibilidade de dados, que o setor não trabalharia com estoques e que, portanto, as quantidades produzidas e vendidas seriam as mesmas. Da mesma forma, considerou-se o valor da produção como a melhor informação para o valor das vendas de calçados obtido pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil. Registre-se ainda que não foram consideradas as quantidades e os valores relacionados à venda de serviços constantes das tabelas. Além disso, recorde-se, consoante o explicitado no item 7, foram excluídos os volumes e valores dos códigos Prodlist que não correspondem ao produto similar produzido pela indústria doméstica, obtendo-se os seguintes resultados:

	Quantidade e valor da produção total de calçados		
	2017	2018	2019
(A) Produção ID (mil pares)	439.641	451.071	447.591
(B) Valor da Produção (mil R\$ atualizados)	20.081.311,00	18.524.410,00	17.407.787,00
(C) Preço Médio (B/A) (R\$ atualizados/par)	45,68	41,07	38,89

861. Na PIA-Produto, não há dados separados para as vendas entre o mercado interno e as realizadas para o mercado externo. Dessa forma, dos valores e das quantidades totais de vendas apuradas foram deduzidos os valores e as quantidades exportadas no período, apurados a partir dos dados da RFB, obtendo-se, assim, as vendas feitas no mercado interno. Esclarece-se que os valores e as quantidades de calçados exportados foram extraídos do portal COMEX STAT (<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>) para os anos de 2017 a 2019.

862. Os valores em dólares estadunidenses foram convertidos em reais pela taxa de câmbio de compra média, obtida no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil, de cada período da análise de retomada ou continuação de dano à indústria doméstica, e, então, atualizados pelo IPA-OG do mesmo período. A taxa de compra média e o IPA-OG do período [RESTRITO].

863. De forma a manter o critério de se considerar apenas as vendas referentes ao produto similar, após manifestação apresentada pela petionária, foram excluídas as exportações referentes às NCM 6402.12.00, 6402.20.00, 6403.12.00 e 6403.20.00, resultando nos seguintes volumes e valores de exportações para o produto similar produzido pela indústria doméstica, já incorporadas as correções realizadas na esteira de manifestação apresentada pela Ápice:

	Quantidade e valor exportado pela indústria doméstica		
	2017	2018	2019
(A) Quantidade exportada (mil pares)	60.061	56.047	58.004
(B) Valor exportado (mil R\$ atualizados)	3.285.327,94	3.178.299,34	3.152.904,52
(C) Preço Médio (B/A) (R\$ atualizados/par)	54,70	56,12	54,36

864. Deve-se reiterar que os dados da PIA-Produto representam as empresas nacionais com trinta ou mais pessoas ocupadas, e não todas as empresas existentes. Todavia, a retirada das exportações das vendas totais do setor não é sem valor, porque, primeiro, presumiu-se que as menores empresas tenham exportado relativamente menos que as médias e grandes empresas e, segundo, que o objetivo da análise era observar a evolução do setor, podendo ser considerado que eventuais imperfeições afetaram todos os períodos igualmente.

865. A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica do produto similar de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, bem como a representatividade das vendas no mercado interno em relação às vendas totais da indústria doméstica e em relação ao mercado brasileiro.

Dos Indicadores de Venda e Participação no Mercado Brasileiro (em num índice de Mil Pares)				
[RESTRITO]				
	P1	P2	P3	P1 - P3
Indicadores de Vendas				
A. Vendas Totais da Indústria Doméstica	439.641	451.071	447.591	+ 7.950
Variação	-	2,6%	(0,8%)	+ 1,8%
A1. Vendas no Mercado Interno	379.580	395.024	389.587	+ 10.007
Variação	-	4,1%	(1,4%)	+2,6%
A2. Vendas no Mercado Externo	60.061	56.047	58.004	(2.057)
Variação	-	(6,7)%	3,5%	(3,4%)
Mercado Brasileiro				
B. Mercado Brasileiro	100,00	104,09	103,03	+3,03
Variação	-	4,1%	(1,0%)	+ 3,0%
Representatividade das Vendas no Mercado Interno				
Participação nas Vendas Totais {A1/A}	100,00	101,51	100,81	
Participação no Mercado Brasileiro {A1/B}	100,00	100,00	99,58	

866. A quantidade produzida/vendida de calçados similares fabricados pela indústria doméstica no mercado interno apresentou crescimento durante o período de revisão, alcançando um crescimento de 2,6% de P1 a P3. Por outro lado, o volume de vendas de calçados fabricados pela indústria doméstica destinado ao mercado externo apresentou retração de 3,4% de P1 para P3. Por conseguinte, em relação às vendas totais da indústria doméstica, verificou-se aumento da participação do volume de vendas destinadas ao mercado interno brasileiro ([RESTRITO] p.p.) durante o período de revisão.

867. Apesar do aumento de 2,6% observado no volume de vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado brasileiro durante o período de revisão, observou-se queda da sua participação nesse mercado ([RESTRITO] p.p.), quando considerado P1 a P3.

868. A tabela a seguir mostra os valores e as quantidades vendidas estimadas de calçados no mercado interno, considerando a metodologia supra explicitada:

Vendas no mercado interno e preço médio				
	P1	P2	P3	P1 - P3
Indicadores de Vendas				
A. Vendas no Mercado Interno (Mil R\$ atualizados)	16.795.983,35	15.346.110,79	14.254.882,48	(2.541.100,87)
Variação	-	(8,6%)	(7,1%)	(15,1%)
B. Vendas no Mercado Interno (Mil pares)	379.580	395.024	389.587	+ 10.007
Variação	-	4,1%	(1,4%)	+2,6%
C. Preço médio (R\$/par)	44,25	38,85	36,59	(7,66)
Variação	-	(12,2%)	(5,8%)	(17,3%)

869. Considerando os extremos do período de revisão, verificou-se que o valor total das vendas/produção de calçados apresentou queda de 15,1%. Nesse sentido, o preço médio de venda de calçados no mercado interno apresentou redução ao longo do período de revisão retraindo-se em 17,3%.

870. A tabela a seguir apresenta as vendas da amostra de empresas produtoras do produto similar de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, bem como a representatividade das vendas no mercado interno em relação às vendas totais da indústria doméstica e em relação ao mercado brasileiro.

Dos Indicadores de Venda e Participação no Mercado Brasileiro (em mil pares)				
[RESTRITO] / [CONFIDENCIAL]				
	P1	P2	P3	P1 - P3
Indicadores de Vendas				
A. Vendas Totais da Indústria Doméstica	100,00	92,84	100,7	[conf.]
Variação	-	(7,2%)	8,5%	+ 0,7%
A1. Vendas no Mercado Interno	100,00	92,65	102,67	+ 956,7
Variação	-	(7,3%)	10,8%	+ 2,7%
A2. Vendas no Mercado Externo	100,00	93,89	89,56	[conf.]
Variação	-	(6,1%)	(4,6%)	(10,4%)
Mercado Brasileiro				
B. Mercado Brasileiro	100,00	105,63	106,05	+6,05
Variação	-	5,6%	0,4	+ 6,1%
Representatividade das Vendas no Mercado Interno				
Participação nas Vendas Totais {A1/A}	100,00	99,88	102	
Variação		[conf.]	[conf.]	[conf.]
Participação no Mercado Brasileiro {A1/B}	100,00	88,89	97,78	
Variação		[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

871. A tabela acima demonstra que os volumes de vendas totais, de vendas no mercado interno e de vendas no mercado externo da amostra de empresas apresentada pela petionária comportou-se de maneira semelhante aos volumes da pesquisa do IBGE. Nesse sentido, durante todo o período de revisão, foram observados aumentos dos volumes de vendas totais (+0,7%) e de vendas no mercado interno (+2,7%), enquanto o volume de vendas destinado ao mercado externo sofreu queda (10,4%).

872. No que diz respeito à participação das vendas dessa amostra de empresas no mercado brasileiro de calçados, observou-se tendência à estabilidade durante o período de revisão, havendo variação negativa de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P3, em consonância com a pesquisa IBGE, a qual demonstrou estabilidade nesse indicador, que permaneceu em [RESTRITO]% de P1 para P3.

873. A tabela a seguir mostra os valores e as quantidades vendidas de calçados pela amostra de empresas no mercado interno:

Da Receita Líquida e dos Preços Médios Ponderados (em num índice)				
[CONFIDENCIAL]/ [RESTRITO]				
	P1	P2	P3	P1 - P3
Receita Líquida				
A. Receita Líquida Total (em mil R\$ atualizados)	[conf.]	[conf.]	[conf.]	[conf.]
Variação	-	(14,3%)	3,9%	(10,9%)
A1. Receita Líquida Mercado Interno (em mil R\$ atualizados) [1]	100,00	83,74	88,57	
Variação	-	(16,3%)	5,8%	(11,4%)
Participação {A1/A}	[conf.]	[conf.]	[conf.]	
A2. Receita Líquida Mercado Externo (em mil R\$ atualizados)	100,0	98,0	92,2	
Variação	-	(2,0%)	(5,9%)	(7,8%)
Participação {A2/A}	[conf.]	[conf.]	[conf.]	
Preços Médios Ponderados				
B. Preço no Mercado Interno [2] {A1}/Vendas no Mercado Interno (R\$/par)	100,0	90,4	86,3	
Variação	-	(9,6%)	(4,5%)	(13,7%)
C. Preço no Mercado Externo [2] {A2}/Vendas no Mercado Externo (R\$/par)	100,0	104,4	102,9	
Variação	-	4,4%	(1,4%)	+ 2,9%

874. A tabela acima, elaborada com base nos dados trazidos pela peticionária, extraídos de amostra de empresas produtoras de calçados, demonstrou que a receita líquida obtida com a venda de calçados de fabricação própria, bem como o preço do par do calçado vendido no mercado brasileiro apresentaram comportamentos semelhantes àqueles observados na pesquisa elaborada pelo IBGE.

875. Assim, considerando os extremos do período de revisão, verificou-se que o valor total das vendas de calçados no mercado interno apresentou queda de 11,4%. Já o preço médio de venda de calçados no mercado interno apresentou redução ao longo do período de revisão, caindo 13,7%.

7.1.1.2 Dos indicadores de produção, capacidade e estoque

876. Não há dados na PIA-Empresa nem na PIA-Produto acerca da capacidade instalada das empresas que produzem calçados no país. Há, todavia, dados referentes ao ativo imobilizado, cuja evolução pode indicar a tendência de aumento da capacidade de produção das empresas.

877. A PIA-Empresa apresenta três contas no tocante ao ativo imobilizado: aquisições, melhorias e baixas. As aquisições e melhorias representam o custo de aquisições, de produção própria e de melhorias para o ativo imobilizado, incluindo os gastos necessários para colocar os itens especificados em local e condições de uso no processo operacional da empresa. As baixas, por sua vez, representam o valor residual dos bens, ou seja, os custos de aquisição corrigidos monetariamente e deduzidos dos saldos das contas de depreciação na data em que se dão as baixas.

878. Na tabela a seguir, demonstra-se a evolução dos valores das "aquisições" somados aos valores das "melhorias" nos períodos de investigação de retomada de dano à indústria doméstica, por serem essas contas que representam o real investimento em máquinas e infraestrutura, que representa o aumento da capacidade de produção das empresas. Tais valores foram retirados da tabela 1843 - Aquisições, melhorias e baixas do ativo imobilizado das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades (CNAE 2.0). Demonstra-se, ainda, a evolução dos volumes de produção de calçados similares durante o período de revisão, conforme parâmetros indicados no item 7.

Evolução do ativo imobilizado (em num índice)				
	P1	P2	P3	P1 - P3
A. Aquisições (Mil R\$ atualizados)	754.298	748.230	1.030.571	+276.273
Variação	-	(0,8%)	37,7%	36,6%
B. Melhorias (Mil R\$ atualizados)	41.787	45.949	24.491	(17.296)
Variação	-	10,0%	(46,7%)	(41,4%)
C. Total (Mil R\$ atualizados)	796.085	794.179	1.055.062	+258.977
Variação	-	(0,2%)	32,8%	32,5%
Produção de calçados similares (em Mil Pares)				
	P1	P2	P3	P1 - P3
F. Volume de Produção Nacional	439.641	451.071	447.591	+ 7.950
Variação	-	[conf.]	[conf.]	[conf.]

879. Analisando-se os dados apresentados, pôde-se verificar que o investimento na produção por parte das empresas produtoras nacionais de calçados e o seu volume de produção apresentaram evolução positiva durante o período de revisão, crescendo, respectivamente 32,5% e 1,8%.

880. No que se refere ao grau de utilização da capacidade instalada e de ociosidade do setor de calçados, pode-se inferir que, em vista dos consecutivos investimentos ao longo do período de revisão, de P1 para P3, a indústria calçadista brasileira logrou aumentar sua capacidade produtiva. Considerando que a produção, no mesmo período, apresentou incremento em proporção inferior aos investimentos realizados, é possível inferir que houve diminuição no grau de utilização dessa capacidade.

881. Apresentamos, a seguir, tabela contendo os indicadores de capacidade instalada, da produção e do grau de ocupação da capacidade instalada apurados a partir dos dados da amostra de 9 empresas brasileiras produtoras de calçados.

Dos Indicadores de Produção e da Capacidade Instalada (em num índice de pares)				
[CONFIDENCIAL]/ [RESTRITO]				
	P1	P2	P3	P1 - P3
Volumes de Produção				
A. Volume de Produção - Produto Similar	100,0	93,3	103,2	+ 3,2
B. Volume de Produção - Outros Produtos	100,0	131,1	164,6	
Variação	-	31,1%	25,6%	+ 64,6%
Capacidade Instalada				
D. Capacidade Instalada Efetiva	100	100,7	107,7	
Variação	-	0,7%	6,9%	+ 7,7%
E. Grau de Ocupação {(A+B)/C}	100	95,0	99,4	-
Variação	-	[conf.]	[conf.]	[conf.]

882. O volume de produção do produto similar das empresas da amostra apresentada pela peticionária teve comportamento semelhante ao volume de produção da pesquisa PIA-Produto do IBGE: crescimento de P1 a P3 (3,2%).

883. Assim como se inferiu que a capacidade de produção da indústria doméstica teria crescido ao longo do período de revisão, com fundamento nos dados extraídos do IBGE (tabela 1843 - Aquisições, melhorias e baixas do ativo imobilizado das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades (CNAE 2.0)), que demonstrou evolução do ativo imobilizado, observou-se, com fulcro nos dados da amostragem de empresas trazida pela peticionária, que houve crescimento desse indicador. De fato, a capacidade instalada dessa amostragem cresceu durante todo o período de revisão, atingindo 7,7% de crescimento em P3 em relação a P1.

884. No mesmo sentido do que se inferiu com base nos dados levantados pelo IBGE, no que se refere ao grau de utilização da capacidade instalada, esse indicador, para a amostragem das empresas trazida pela peticionária, apresentou decréscimo ao longo do período de revisão. Isso decorreu, para essa amostra de empresas, do fato de que o volume de produção apresentou incremento em proporção inferior ao aumento da sua capacidade instalada.

885. Com relação aos estoques, dada a inexistência nas pesquisas do IBGE de dados de quantidade de calçados em estoque no final de cada período de revisão de retomada ou continuação do dano, calculou-se a relação valor do estoque, apurado a partir da tabela 1842 - Estrutura do valor da transformação industrial das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades (CNAE 2.0), e valor da receita obtida com a venda de calçados, demonstrada anteriormente. Tal relação pode representar indicativo se, em relação à receita, houve aumento de estoques pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil no período.

Estoques				
	P1	P2	P3	P1 - P3
A. Valor do Estoque (Mil R\$ atualizados)	R\$1.623.534	1.394.605	1.343.722	(279.812)
Variação	-	(14,1%)	(3,6)%	(17,2%)
B. Receita Líquida Total (Mil R\$ atualizados)	R\$28.956.878	27.087.217	25.883.813	(3.073.065)
Variação	-	(6,5%)	(4,4%)	(10,6%)
C. Relação Estoque/Receita Líquida	5,6	5,1	5,2	-
Variação	-	(0,5 p.p.)	0,0 p.p.	(0,4 p.p.)

886. O valor dos estoques da indústria calçadista brasileira, no período de revisão, demonstrou queda de 17,2%. Mesmo comportamento apresentado pela relação estoque/receita líquida, que decresceu 0,4 p.p de P1 para P3.

887. Apresentamos, a seguir, tabela contendo os indicadores de estoques da amostra de empresas trazida pela peticionária.

Dos Indicadores de Produção, Capacidade Instalada e Estoque - (em par)				
[CONFIDENCIAL] / [RESTRITO]				
	P1	P2	P3	P1-P3
Volumes de Produção				
A. Volume de Produção - Produto Similar	100,0	93,3	103,2	
Variação	-	(6,7)%	+10,5%	+ 3,2%
Estoques				
F. Estoques	100,0	91,0	86,0	
Variação	-	(9,0%)	(5,5%)	(14,0%)
G. Relação entre Estoque e Volume de Produção {E/A}	100,0	97,0	83,3	
Variação	-	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

888. Conforme observado nas tabelas acima, o volume dos estoques do produto similar e a relação entre o estoque e o volume de produção das empresas componentes da amostra trazida pela peticionária apresentaram comportamento semelhante àquele apresentado pelos dados extraídos do IBGE - valor do estoque e sua relação com a receita líquida com a venda de calçados: queda durante o período de revisão.

889. Assim, o estoque do produto similar apresentou sucessivas reduções durante o período de análise de continuação ou retomada do dano, redundando em decréscimo de 14%. Já a relação entre o volume do produto similar em estoque e o seu volume produzido decresceu [RESTRITO] p.p no mesmo período.

7.1.1.3 Dos indicadores de emprego, produtividade e massa salarial

890. Os números relacionados a empregos, salários e massa salarial das empresas fabricantes de calçados no Brasil foram apurados a partir das tabelas 1841 - Emprego e salário das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades (CNAE 2.0) e 1844 - Gastos de pessoal das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades (CNAE 2.0).

891. O cálculo da produtividade, tendo em vista que não há como segregar empregados que atuam na produção do produto similar e empregados que atuam na produção de outros produtos, foi obtida considerando-se a produção total de calçados no Brasil.

Do Emprego, da Produtividade e da Massa Salarial				
	P1	P2	P3	P1 - P3
Emprego				
A. Qtde de Empregados - Total	261.606	250.575	249.862	(11.744)
Variação	-	(4,2%)	(0,3%)	(4,5%)
A1. Qtde de Empregados em Produção	230.624	219.774	221.271	(9.353)
Variação	-	(4,7%)	0,7%	(4,1%)
A2. Qtde de Empregados - Adm. e Vendas	e30.982	30.801	28.591	(2.391)
Variação	-	(0,6%)	(7,2%)	(7,7%)
Produtividade (em Mil Pares)				
B. Produtividade por Empregado (Volume de Produção (produto similar) / {A1})	3,9	4,2	4,1	+ 0,2
Variação	-	11,4%	0,0%	+ 11,4%
Massa Salarial (em Mil Reais)				
C. Massa Salarial - Total	8.077.139	7.429.942	7.224.108	(853.031)
Variação	-	(8,0%)	(2,8%)	(10,6%)
C1. Salários - Produção	5.007.000	4.580.944	4.416.865	(590.135)
Variação	-	(8,5%)	(3,6%)	(11,8%)
C2. Salários - Adm. e Vendas	1.210.205	1.121.108	1.124.093	(86.112)
Variação	-	(7,4%)	0,3%	(7,1%)

892. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P3, o número total de pessoas ocupadas no setor calçadista diminuiu 4,5%. Verificou-se que o número de empregados ligados à produção decresceu 4,1% de P1 para P3, ao passo que a redução do número de empregados não-ligados à produção, correspondeu a 7,7%.

893. Em números absolutos, verificou-se de P1 para P3 uma diminuição de 11.744 do número total de postos de trabalho. Quando analisado o número de empregos ligados à produção, o decréscimo correspondeu a 9.353 postos de trabalho, equivalente a 79,6% dos 11.744 postos de trabalhos encerrados nesse período.

894. Quanto à massa salarial, ao se considerar todo o período de análise, de P1 a P3, verificou-se queda de 10,6%. Verificou-se, nesse mesmo período, queda tanto nos salários pagos aos empregados ligados à produção (11,8%), quanto nos salários pagos a empregados não ligados à produção (7,1%). Em números absolutos, verificou-se de P1 para P3 decréscimo de R\$ 853.031 mil no total de salários pagos. Quando analisados os números ligados à produção, a diminuição correspondeu a R\$ 590.135 mil.

895. A produtividade das empresas fabricantes de calçados no Brasil foi calculada por meio da divisão da quantidade produzida pelo número de empregados ligados à produção. A produtividade do setor, calculada da maneira explicitada, ao se considerar todo o período de revisão, de P1 para P3, aumentou 11,4%.

896. Apresentamos, a seguir, tabela contendo os indicadores de emprego da amostra de empresas trazida pela peticionária.

CIF Internado (R\$/par)	100	127,05	136,58
CIF Internado atualizado (R\$/par)	100	117,72	118,16
Preço Ind. Doméstica atualizado (IBGE) (R\$/par)	100	90,05	83,09
Subcotação (R\$/par)	(100)	(132)	(136,26)

CIF Internado

995. Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio CIF internado no Brasil do produto sujeito ao direito antidumping, quando considerado o direito antidumping, não esteve subcotado com relação aos preços da indústria doméstica em nenhum dos períodos analisados.

996. Ressalte-se que o direito antidumping recolhido foi considerado no cálculo do preço CIF internado, de modo que se realizou a comparação dos preços importados e da indústria doméstica na hipótese de não ter havido cobrança da medida, conforme se depreende da tabela abaixo:

Subcotação por tipo de produto - Sem direito antidumping (em num índice de R\$/par)				
[RESTRITO]				
	P1	P2	P3	
CIF (RFB) (R\$/par)		100	130,91	140,68
Imposto de Importação (R\$/par)		100	131,42	141,22
AFRMM (R\$/par)		100	130	96,67
Despesas de Internação (R\$/par)		100	130,88	141,18
CIF Internado (R\$/par)		100	131,04	140,7
CIF Internado atualizado (R\$/par)		100	121,42	121,73
Preço Ind. Doméstica atualizado (IBGE) (R\$/par)		100	90,05	83,09
Subcotação (R\$/par)		(100)	(146,92)	(153,14)

CIF Internado

997. Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio CIF internado no Brasil do produto sujeito ao direito antidumping, mesmo quando não considerado o direito antidumping, não esteve subcotado com relação aos preços da indústria doméstica em nenhum dos períodos analisados.

998. Além da análise com os preços médios de acordo com a metodologia acima exposta, realizou-se estudo complementar, com base nos dados apresentados pelas empresas que aportaram dados à petição.

999. Para fins de comparação com o preço do produto importado por subposição 6402, 6403, 6404 e 6405, o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno durante o período de revisão foi obtido a partir das informações de vendas aportadas pelas 9 empresas da amostra trazida pela peticionária. Dessa forma, o preço de venda médio resultou da razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida no mercado interno. Esse preço médio de venda do produto similar doméstico levou em consideração a subposição em que foi classificada cada uma das operações de venda. Por último, o preço médio da indústria doméstica foi ponderado a partir dos volumes importados da China em cada uma das subposições (6402, 6403, 6404 e 6405) em cada um dos períodos da revisão.

1000. As tabelas a seguir demonstram os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de revisão, ponderado pelo tipo do produto importado.

Comparação entre os preços do produto objeto do direito e do produto similar nacional				
Subcotação por tipo de produto - Com direito antidumping (em num índice de R\$/par)				
[RESTRITO]				
	P1	P2	P3	
CIF (RFB) (R\$/par)		100	130,91	140,68
Imposto de Importação (R\$/par)		100	131,42	141,22
AFRMM (R\$/par)		100	130	96,67
Despesas de Internação (R\$/par)		100	130,88	141,18
Direito Antidumping (R\$/par)		100	114,5	123,6
CIF Internado (R\$/par)		100	127,05	136,58
CIF Internado atualizado (R\$/par)		100	117,72	118,16
Preço Ind. Doméstica atualizado (Amostra) (R\$/par)		100	92,08	88,75
Subcotação (R\$/par)		(100)	(138,21)	(141,66)

CIF Internado

1009. Em seguida, o preço CIF internado no mercado brasileiro, reconstruído com base nas proxys explicadas anteriormente, foi comparado ao preço médio da indústria doméstica em P3, também separados nas duas categorias indicadas no cálculo apresentado no item 8.3.1.

Comparação entre os preços do produto objeto do direito e do produto similar nacional				
Subcotação por tipo de produto - Com direito antidumping (R\$/par)				
Preço CIF Internado Reconstruído Ponderado				
[RESTRITO]				
		P3		
Preço CIF Internado (R\$/par) (A)		[RESTRITO]		
Preço da Indústria Doméstica (IBGE) (R\$/par) (B)		[RESTRITO]		
Subcotação (B-A)		[RESTRITO]		

CIF Internado

1010. Verificou-se, da análise da tabela anterior, que não houve subcotação do preço CIF internado reconstruído, referente às importações originárias da China em P3, mesmo com a cobrança do direito antidumping.

1011. O preço CIF internado apurado na tabela anterior inclui o montante recolhido a título de direito antidumping. Nesse sentido, com vistas a estimar o preço provável da China, na hipótese de extinção da medida, apurou-se a subcotação do preço CIF internado reconstruído, desconsiderando-se o direito antidumping no valor de US\$ 10,22/par, convertido para R\$/par pelo câmbio médio de P3, conforme cálculo apresentado no quadro a seguir:

Subcotação por tipo de produto - Sem direito antidumping (R\$/par)				
Preço CIF Internado Reconstruído Ponderado				
[RESTRITO]				
		P3		
Preço CIF Internado (R\$/t) (A)		[RESTRITO]		
Preço da Indústria Doméstica (IBGE) (R\$/t) (B)		[RESTRITO]		
Subcotação (B-A)		[RESTRITO]		

CIF Internado

1012. Verificou-se, da análise da tabela anterior, que não teria havido subcotação do preço CIF internado reconstruído, referente às importações originárias da China em P3, mesmo ausente a cobrança do direito antidumping.

1013. Repetindo-se os mesmos exercícios, mas em relação à comparação dos preços de importação com os da amostra de empresas da indústria doméstica, nos mesmos termos do exercício já descrito no início deste tópico, teríamos os seguintes cenários:

Comparação entre os preços do produto objeto do direito e do produto similar nacional				
Subcotação por tipo de produto - Com direito antidumping (R\$/par)				
Preço CIF Internado Reconstruído Ponderado				
[RESTRITO]				
		P3		
Preço CIF Internado (R\$/par) (A)		[RESTRITO]		
Preço da Indústria Doméstica - Amostra (R\$/par) (B)		[RESTRITO]		
Subcotação (B-A)		[RESTRITO]		

CIF Internado

Preço CIF Internado Reconstruído sem direito antidumping e Subcotação (P3) - China				
[RESTRITO]				
		P3		
Preço CIF Internado (R\$/t) (A)		[RESTRITO]		
Preço da Indústria Doméstica - Amostra (R\$/t) (B)		[RESTRITO]		
Subcotação (B-A)		[RESTRITO]		

1001. Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio CIF internado no Brasil do produto sujeito ao direito antidumping, quando considerado o direito antidumping, não esteve subcotado com relação aos preços da indústria doméstica em nenhum dos períodos analisados.

1002. Ressalte-se que o direito antidumping recolhido foi considerado no cálculo do preço CIF internado, de modo que, realizou-se a comparação dos preços importados e da indústria doméstica na hipótese de não ter havido cobrança da medida, conforme se depreende da tabela abaixo:

Subcotação por tipo de produto - Sem direito antidumping (em num índice de R\$/par)				
[RESTRITO]				
	P1	P2	P3	
CIF (RFB) (R\$/par)		100	130,91	140,68
Imposto de Importação (R\$/par)		100	131,42	141,22
AFRMM (R\$/par)		100	130	96,67
Despesas de Internação (R\$/par)		100	130,88	141,18
CIF Internado (R\$/par)		100	131,04	140,7
CIF Internado atualizado (R\$/par)		100	121,42	121,73
Preço Ind. Doméstica atualizado (Amostra) (R\$/par)		100	92,08	88,75
Subcotação (R\$/par)		(100)	(162,81)	(168,25)

CIF Internado

1003. Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio CIF internado no Brasil do produto sujeito ao direito antidumping, apurado com base nos dados fornecidos pela RFB, mesmo quando não considerado o direito antidumping, não esteve subcotado com relação aos preços da indústria doméstica em nenhum dos períodos analisados.

1004. Reitera-se, entretanto, que as exportações de calçados originárias da China foram realizadas em sua maioria entre partes relacionadas ao longo do período, conforme detalhado no item 5 deste documento. Por essa razão, os preços dessa origem auferidos a partir dos dados de importação da [CONFIDENCIAL], disponibilizados pela RFB, não são confiáveis, nos termos do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013.

1005. Nesse sentido, reitera-se que as importadoras [CONFIDENCIAL], relacionadas aos produtores chineses, apresentaram respostas tempestivas ao questionário do importador, analisadas na condição de revendedoras relacionadas aos produtores chineses. Ressalte-se que os dados de preço foram atualizados e refletem, para fins de determinação final, as informações primárias fornecidas pelas referidas empresas, bem como demais premissas adotadas para a reconstrução do preço de exportação, já descritas no presente documento.

1006. Dessa forma, o preço CIF reconstruído, apurado a partir dos preços de revenda da [CONFIDENCIAL], conforme metodologia descrita no item 5.2.2, foi atribuído às operações de importação originárias da China realizadas entre partes relacionadas. Reitera-se que, com base nos códigos dos produtos revendidos pelas importadoras, foi possível distinguir a origem dos referidos produtos e, portanto, calcular o preço de exportação reconstruído específico para a origem em questão. Além disso, para fins de justa comparação de preços, estes foram calculados para as categorias de calçados esportivos (NCM 6404, inclui todos os tipos de tênis) e outros calçados (códigos 6402, 6403 e 6405).

1007. Os preços CIF internados das operações realizadas entre partes não relacionadas, por sua vez, foram apurados a partir dos dados oficiais de importação da RFB, adotando-se a mesma metodologia de distinção entre calçados esportivos e outros calçados.

1008. O resumo dos cálculos efetuados consta da tabela a seguir.

Preço CIF Internado Reconstruído Ponderado - China					
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]					
Partes	Produtor/	Quantidade	Fonte dos dados	Valor CIF Internado (R\$)	Preço CIF Internado (R\$/par)
exportador		(par)			
Relacionadas	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
	[RESTRITO]	[RESTRITO]		[CONF.]	[CONF.]
	[RESTRITO]	[RESTRITO]		[CONF.]	[CONF.]
	[RESTRITO]	[RESTRITO]		[CONF.]	[CONF.]
Não relacionadas	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]
Preço médio			[RESTRITO]	[RESTRITO]	[RESTRITO]

1014. Verificou-se, da análise das tabelas anteriores, que, em ambos os cenários, com ou sem cobrança do direito antidumping, não haveria subcotação do preço CIF internado reconstruído, referente às importações originárias da China em P3.

1015. Importante salientar que os cenários elaborados a partir dos preços reconstruídos mostram-se mais adequados que aqueles apurados com base nos dados oficiais de importação, uma vez que incorporam os ajustes decorrentes da existência de relacionamento entre os produtores chineses e os importadores no Brasil.

1016. Nesse sentido, observou-se que, enquanto a indústria doméstica apresentou deterioração em alguns de seus indicadores, em especial no que se refere à depressão de seus preços e decorrentes perdas em receitas, conforme indicado nos itens 7.4 e 8.1, não se verificou efeito das importações sobre os preços da indústria doméstica durante o período de análise de dano, tendo em vista os cenários até agora apresentados, sejam aqueles com base nos preços médios obtidos a partir da base de dados da RFB (sujeitos a influências decorrentes do relacionamento entre as partes) ou aqueles apurados a partir dos preços de exportação reconstruídos a partir do preço de revenda pela primeira vez a um comprador independente. Sendo assim, a partir da análise de preços, constata-se a ausência de relação de causalidade entre as importações com continuação de dumping em P3 e o dano da indústria doméstica no período analisado, configurando cenário de análise quanto à probabilidade de retomada do dano causado pelas importações chinesas no caso da não prorrogação da medida atualmente em vigor.

1017. Para fins de análise de preço provável na eventualidade da retirada da medida em vigor, contudo, essa ausência de subcotação deve ser considerada em perspectiva, pela mudança do perfil de produtos importados a partir da aplicação da medida, conforme concluído na revisão anterior e constatado pela análise dos dados de importação fornecidos pela RFB também para a presente revisão. Como ressaltado no item 6.1, se na investigação original o principal produto da pauta importadora brasileira era o calçado social (conhecido no mercado calçadista por "brown shoes"), na primeira revisão o perfil se alterou para incluir predominantemente calçados esportivos de grandes marcas internacionais. Na presente revisão, acentuou-se a tendência já identificada no procedimento anterior, tendo-se verificado que no período de análise de continuação ou retomada do dano houve o aumento de importação de calçados esportivos de maior valor agregado. Esse fato é corroborado pelo aumento do preço CIF em dólares estadunidenses em cada um dos procedimentos investigativos.

1018. Tendo isso em vista, verificou-se que, da mesma forma que na revisão anterior, comparando-se os preços médios de exportação dos principais fornecedores ao Brasil apurados em P5 da investigação original com os preços médios apurados em P3 dessa revisão, observa-se que o comportamento dos preços chineses não correspondeu ao comportamento dos principais fornecedores ao Brasil. Em P5 da investigação original, o preço médio chinês de exportação para o Brasil correspondia a 42,4% do preço médio de exportação para o Brasil do Vietnã e a 41,3% do preço médio da Indonésia. Contudo, em P3 dessa revisão, o preço médio chinês passou a representar 164,6% do preço médio do Vietnã e 160,6% do preço médio da Indonésia. Essa representação passou a ser superior, inclusive, àquela observada na revisão anterior que atingira, em P5, 96,3% do preço médio do Vietnã e 101,2% do preço médio da Indonésia.

1019. A tabela a seguir explicita a evolução dos preços US\$ FOB/par das origens China, Indonésia e Vietnã nos períodos de análise de dano da investigação original e nos períodos de análise de retomada/continuação de dano das revisões subsequentes:

Evolução do preço das importações brasileiras dos principais fornecedores estrangeiros de calçados													
(em num índice de US\$/par)													
[RESTRITO]													
Origem	Investigação Original					Primeira Revisão					Segunda Revisão		
	P1	P2	P3	P4	P5	P1	P2	P3	P4	P5	P1	P2	P3
China	100	78,29	70,08	78,41	77,93	100	114,14	126,52	121,49	132,35	100	115,99	113,27
Indonésia	100	108,37	95,46	105,98	130,04	100	120,12	114,76	107,71	110,58	100	96,82	98,04
Vietnã	100	95,21	99,41	103,67	96	100	102,96	110,09	111,19	103,65	100	92,11	90,83

1020. Nesse sentido, tendo em vista a alteração do mix e o aumento expressivo do preço médio do produto exportado pela China quando comparado aos preços médios dos principais fornecedores de calçados ao Brasil, buscou-se avaliar o efeito sobre os preços domésticos dos preços de exportação da China para o Brasil, tomando-se por preço provável das importações os preços médios de exportação da China, apurados por meio do sítio eletrônico <http://www.trademap.org>, em 5 cenários diversos: "exportações da China para o Mundo", "exportações da China para os seus 10 principais destinos", "exportações da China para os seus 5 principais destinos"; "exportações da China para o principal destino - EUA" e "exportações da China para a América do Sul".

1021. Foram inicialmente extraídos do sítio eletrônico do Trade Map os dados referentes às posições do SH 6402 a 6405 para as exportações realizadas pela China para o mundo, exceto aquelas realizadas para o Brasil. Também, em razão de prováveis distorções no fluxo de comércio das mercadorias que poderiam ocorrer em função da aplicação de medidas de defesa comercial, foram excluídos do cálculo do preço CIF internado dos diversos cenários os países que possuem medida de defesa comercial aplicada às exportações de calçados da China, conforme indicados no item 5.5 deste documento. Assim, foram excluídas as exportações destinadas para a Argentina, para o Peru (dos cenários de exportações para o mundo e para a América do Sul) e para Taipé Chinês (do cenário de exportações para o mundo).

1022. Verificou-se que os dados de volume foram apresentados tanto em toneladas (Primary Unit) quanto em pares (Supplementary unit), não sendo necessária a utilização de fatores de conversão, como aconteceu na revisão anterior e na nota técnica de fatos essenciais da revisão em curso. Assim, por ocasião da realização do presente exercício, constatou-se estarem disponíveis, nessa fonte, dados mais adequados, para os fins da presente revisão, sobre as exportações de calçados da China, no que se refere a estarem já disponibilizados em pares. Os dados extraídos são apresentados na tabela abaixo:

Exportações de calçados da China para mundo							
Posição Tarifária	P1		P2		P3		Valor (US\$ FOB)
	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	
6402	5.540.595	21.389.868.000	5.333.253	19.809.686.000	5.418.728	20.432.299.000	
6403	642.378	8.981.916.000	638.024	9.006.678.000	655.709	9.218.069.000	
6404	2.831.643	13.305.640.000	2.885.876	13.582.657.000	2.782.186	13.166.796.000	
6405	446.149	1.120.111.000	453.958	1.101.016.000	457.545	1.021.681.000	

1023. Também se verificou que existem dados de exportações detalhados até 8 dígitos do sistema de classificação de mercadorias. Assim, foi possível efetuar a exclusão dos produtos classificados sob os seguintes códigos, os quais estão fora do escopo da definição de produto sujeito à medida ora em revisão:

Código Tarifário	Descrição
6402.12.00	Ski-boots and cross-country ski footwear of rubber or plastics
6402.20.00	Footwear with outer soles and uppers of rubber or plastics, with upper straps or thongs assembled to the sole by means of plugs (excluding toy footwear)
6403.12.00	Ski-boots, etc, with rubber/plastics/leather.. soles, leather uppers
6403.20.00	Footwear,leather soles,upper of straps across instep and around big toe

1024. A seguir, apresentam-se os volumes e valores das exportações chinesas de calçados para o mundo classificadas sob os códigos tarifários acima, exceto aqueles destinados ao mercado brasileiro.

Exportações da China para mundo de calçados não similares							
Posição Tarifária	P1		P2		P3		Valor (US\$ FOB)
	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	
6402.12.00	1.645	40.294.000	1.830	48.934.000	1.895	59.749.000	
6402.20.00	1.414.098	1.858.644.000	1.354.691	1.709.658.000	1.349.085	1.919.476.000	
6403.12.00	414	9.076.000	98	2.117.000	116	2.745.000	
6403.20.00	238	1.319.000	125	1.134.000	1.121	5.102.000	

1025. Dessa forma, excluídos os volumes e valores dos produtos que não estão sujeitos ao direito antidumping, foram considerados para fins de análise dos cenários propostos as quantidades e valores elencados na tabela abaixo.

Exportações da China para mundo (exceto Brasil) de calçados similares							
Posição Tarifária	P1		P2		P3		Valor (US\$ FOB)
	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (mil pares)	Valor (US\$ FOB)	
6402	4.124.851	19.490.930.000	3.976.732	18.051.094.000	4.067.748	18.453.074.000	
6403	641.725	8.971.521.000	637.801	9.003.427.000	654.471	9.210.222.000	
6404	2.831.643	13.305.640.000	2.885.876	13.582.657.000	2.782.186	13.166.796.000	
6405	446.149	1.120.111.000	453.958	1.101.016.000	457.545	1.021.681.000	

1026. A partir da apuração desses dados, relativos às exportações da China para o mundo em P3 da presente revisão, além dos preços médios praticados nas exportações do país durante o período de análise de dumping, foi também possível analisar a evolução do perfil por tipo de produto das exportações da China para o Brasil e para o mundo, desde a investigação original até a presente revisão.

1027. Inicialmente, pode-se observar que, por ocasião da investigação original, ou seja, antes da aplicação do direito antidumping, o perfil do mix das importações brasileiras de calçados originárias da China era semelhante em relação ao mix exportado da China para o mundo, no que se refere à participação de calçados esportivos (de preços médios mais elevados) e de outros calçados (de preços médios mais baixos). As exportações chinesas, tanto para o Brasil como para o mundo, foram mais concentradas em produtos distintos de calçados esportivos:

Classificação Tarifária	Representatividade por tipo de calçado	
	Investigação original	
	Exportações da China para o mundo x Exportações da China para o Brasil	
	Exportado da China para o mundo - exceto para o Brasil - no período P5 da investigação original	Exportado da China para o Brasil no período P5 da investigação original
	(Fonte Trade Map)	(Fonte RFB)
6404 "Calçados esportivos"	20,8%	27,5%
6402, 6403 e 6405 "Outros calçados"	79,2%	72,5%

1028. Contudo, lembre-se que o escopo do produto objeto da medida contempla produtos de bens de consumo, com diversificação em termos de qualidade, tipos e modelos, além de certa amplitude de faixas de preço, e que a medida em vigor foi aplicada sob a forma de alíquota específica fixa, de US\$ 10,22/par. Nesse contexto, após a aplicação da medida verificou-se alteração relevante no mix de produtos e aumento expressivo do preço médio do produto importado (como já demonstrado no presente tópico). Acerca da alteração do mix entre calçados esportivos e outros calçados, apresenta-se a tabela a seguir.

Classificação Tarifária	Representatividade por tipo de calçado		
	Primeira e segunda revisões, comparativo com investigação original		
	Exportações da China para o Brasil após a aplicação da medida		
	Exportado da China para o Brasil no período P5 da investigação original (Fonte RFB)	Exportado da China para o Brasil no período P5 da primeira revisão (Fonte RFB)	Exportado da China para o Brasil no período P3 da segunda revisão (Fonte RFB)
6404 "Calçados esportivos"	27,5%	57,9%	65,9%
6402, 6403 e 6405 "Outros calçados"	72,5%	42,1%	34,1%

1029. Destaca-se a inversão de representatividade, entre calçados esportivos e outros calçados, na pauta exportadora da China para o Brasil em decorrência da aplicação da medida antidumping. Os calçados esportivos, de preços médios mais elevados, passaram a representar, já na primeira revisão, a maior parte das importações brasileiras da China de calçados, tendência que ainda se acentuou em P3 da presente revisão.

1030. Importante observar que, enquanto tal movimento ocorreu no mercado brasileiro ao longo da vigência da medida, a China não apresentou alterações relevantes na sua pauta exportadora, no que se refere à participação de calçados esportivos e de outros calçados, para os demais mercados. Na tabela a seguir, contendo dados da exportação de calçados da China para o mundo em P3 da presente revisão, constata-se que os outros calçados, cujos preços médios são inferiores aos dos esportivos, seguem representando a maior parte (aproximadamente dois terços) das exportações chinesas para o mundo, numa distribuição que é semelhante àquela verificada nas exportações da China para o mundo e para o Brasil antes da vigência do direito.

Classificação Tarifária	Representatividade por tipo de calçado	
	Segunda revisão (P3)	
	Exportações da China para o mundo	
	Exportado da China para o mundo -exceto para o Brasil - no período P3 da revisão (Fonte: Trade Map)	
6404 "Calçados esportivos"	34,9%	
6402, 6403 e 6405 "Outros calçados"	65,1%	

Classificação Tarifária	Representatividade por tipo de calçado	
	Segunda revisão (P3)	
	Exportações da China para os 10 principais destinos	
	Exportado da China para os 10 principais destinos no período P3 da revisão (Fonte: Trade Map)	
6404 "Calçados esportivos"	39,4%	
6402, 6403 e 6405 "Outros calçados"	60,6%	

Classificação Tarifária	Representatividade por tipo de calçado	
	Segunda revisão (P3)	
	Exportações da China para os 5 principais destinos	
	Exportado da China para os 5 principais destinos no período P3 da revisão (Fonte: Trade Map)	
6404 "Calçados esportivos"	40,3%	
6402, 6403 e 6405 "Outros calçados"	59,7%	

Classificação Tarifária	Representatividade por tipo de calçado	
	Segunda revisão (P3)	
	Exportações da China para o principal destino - EUA	
	Exportado da China para o principal destino (EUA) no período P3 da revisão (Fonte: Trade Map)	
6404 "Calçados esportivos"	38,2%	
6402, 6403 e 6405 "Outros calçados"	61,8%	

Classificação Tarifária	Representatividade por tipo de calçado	
	Segunda revisão (P3)	
	Exportações da China para a América do Sul (exceto Brasil, Argentina e Peru)	
	Exportado da China para a América do Sul no período P3 da revisão (Fonte: Trade Map)	
6404 "Calçados esportivos"	45,0%	
6402, 6403 e 6405 "Outros calçados"	55,0%	

1031. Diante desses cenários, buscando-se mitigar a influência da aplicação do direito antidumping em vigor sobre o perfil de preços médios e de mix das importações de calçados da China com continuação de dumping ao longo do período analisado na presente revisão, foram analisados dois cenários para fins de melhor avaliação do preço provável dessas importações no caso da não prorrogação do direito atualmente vigente.

1032. Em relação ao preço, foram obtidos os preços médios por posição tarifária (6402, 6403, 6404 e 6405) das exportações atuais da China para os seus destinos, a partir dos dados do TradeMap, apurados já em pares. Adicionalmente, em relação ao mix, no primeiro cenário (cenário 1) tais preços foram ponderados considerando o mix das exportações atuais em P3 da China para o Brasil, obtido a partir dos dados da RFB, avaliando-se, assim, situação da eventualidade de manutenção do mix atual, mesmo na ausência do direito. Já no segundo cenário (cenário 2) buscou-se ponderar tais preços pela retomada do mix das exportações de calçados da China ao Brasil em P5 da investigação original, considerando-se ser período não influenciado pela aplicação da medida e ainda que a China mantém, em P3 da atual revisão, perfil de mix de suas exportações de calçados para o mundo muito semelhante ao daquele momento.

1033. Partindo-se para a obtenção desses preços, a tabela seguinte detalha os 10 principais destinos das exportações chinesas de calçados similares em termos de volume, classificados de acordo com o volume do período P3 (2019), e os respectivos valores em dólares estadunidenses na condição FOB.

Destino	10 Principais destinos das exportações chinesas do produto similar					
	2017		2018		2019	
	Volume (Mil Pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (Mil Pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (Mil Pares)	Valor (US\$ FOB)
EUA	1.542.854	11.522.464.000,00	1.553.887	11.636.493.000,00	1.465.318	10.969.283.000,00
Japão	484.422	1.998.733.000,00	495.058	2.007.258.000,00	474.083	1.909.819.000,00
Reino Unido	469.431	2.431.691.000,00	291.118	1.543.757.000,00	284.039	1.537.677.000,00
Alemanha	289.900	1.769.172.000,00	292.063	1.795.390.000,00	279.327	1.729.489.000,00
Filipinas	146.393	512.773.000,00	158.411	536.628.000,00	237.417	1.089.332.000,00
Rússia	214.828	1.888.832.000,00	209.831	1.816.504.000,00	230.904	1.833.128.000,00
Coreia do Sul	194.263	951.674.000,00	201.134	978.774.000,00	209.856	1.030.408.000,00
África do Sul	188.545	593.067.000,00	188.020	660.958.000,00	179.365	660.384.000,00
Índia	158.887	534.698.000,00	157.836	554.346.000,00	170.186	588.191.000,00
Espanha	168.930	894.281.000,00	168.446	905.869.000,00	166.644	909.965.000,00

1034. Já a tabela a seguir explicita os volumes e respectivos valores do produto similar destinado aos países da América do Sul nos períodos de análise de continuação/retomada do dano.

Destino	Exportações chinesas do produto similar para a América do Sul					
	2017		2018		2019	
	Volume (Mil Pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (Mil Pares)	Valor (US\$ FOB)	Volume (Mil Pares)	Valor (US\$ FOB)
Chile	141.738	769.003.000,00	129.976	727.497.000,00	110.196	623.627.000,00
Colômbia	27.764	142.054.000,00	31.534	157.370.000,00	34.523	141.893.000,00
Venezuela	14.430	44.896.000,00	12.675	36.108.000,00	25.687	98.272.000,00
Uruguai	10.048	46.705.000,00	9.590	46.695.000,00	7.990	41.317.000,00
Equador	1.340	7.454.000,00	3.551	16.139.000,00	2.005	11.681.000,00
Paraguai	1.479	6.237.000,00	1.216	6.720.000,00	1.031	5.925.000,00
Bolívia	1.108	6.961.000,00	1.211	7.645.000,00	937	6.576.000,00

	Por tipo de Produto (SEM DAD)		
	P1	P2	P3
CIF	100	130,91	140,68
Imposto de Importação	100	131,42	141,22
AFRMM	100	130,00	96,67
Despesas de Internação	100	130,88	141,18
CIF Internado	100	131,04	140,7
CIF Internado atualizado	100	121,42	121,73
Preço Ind. Doméstica atualizado	100	89,91	85,14
Subcotação	(100)	(141,09)	(144,58)

Subcotação (em número índice)

[RESTRITO]

	Por tipo de Produto (Amostra) - SEM DAD		
	P1	P2	P3
CIF	100	130,91	140,68
Imposto de Importação	100	131,42	141,22
AFRMM	100	130,00	96,67
Despesas de Internação	100	130,88	141,18
CIF Internado	100	131,04	140,70
CIF Internado atualizado	100	121,42	121,73
Preço Ind. Doméstica atualizado	100	92,08	88,75
Subcotação	(100)	(162,81)	(168,25)

Subcotação (em número índice)

[RESTRITO]

	Por tipo de Produto - CIF Reconstruído - SEM DAD	
	P3	P3 (Amostra)
CIF Internado	[RESTRITO]	[RESTRITO]
Preço ID	[RESTRITO]	[RESTRITO]
Subcotação	[RESTRITO]	[RESTRITO]

1046. Assim, afirma que, tal como já teria ocorrido por ocasião do início da revisão, não teria havido subcotação do preço CIF internado reconstruído, em quaisquer um dos cenários de não recolhimento do direito antidumping, e também não teria havido subcotação em quaisquer um dos cenários se considerado o recolhimento do DAD.

1047. Assim, afirma que, tal como já teria ocorrido por ocasião do início da revisão, não teria havido subcotação do preço CIF internado reconstruído, em quaisquer um dos cenários de não recolhimento do direito antidumping, e também não teria havido subcotação em quaisquer um dos cenários se considerado o recolhimento do DAD. De acordo com a Ápice, diante da ausência de subcotação - com ou sem cobrança do direito antidumping, em qualquer um dos cenários, restaria evidenciado não apenas que as importações originárias da China, objeto de medida antidumping, realizadas durante o período sob análise não teriam tido qualquer contribuição sobre a alegada deterioração dos indicadores da indústria doméstica, como também que, no caso da extinção de tal medida sobre as importações originárias da China, não seria provável que ocorresse a retomada do dano à indústria doméstica causado por tais importações do produto atualmente objeto de medida.

1048. De acordo com a Abicalçados, em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, no que se refere à ausência de subcotação do produto importado da China, em 2019, em relação ao preço da indústria doméstica, a SDCOM teria deixado de considerar determinados aspectos.

1049. Primeiramente, lembrou que os dados da indústria doméstica consistiriam em preços de venda do fabricante de calçados e não preços de intermediários na cadeia de comercialização.

1050. A Abicalçados ressaltou que no caso concreto, a tarefa seria bem mais complexa, "considerando que o importador brasileiro foi considerado relacionado ao fabricante estrangeiro, além de existir uma intrincada rede de intervenientes coligados".

1051. Além disso, destacou o papel exercido pela marca internacional, o qual, a seu ver, em muito se distanciaria da típica tarefa de intermediários na cadeia de comercialização, que somente adquirem e revendem os produtos. Assim, conforme alegado pela Abicalçados, reduzir esse papel ao de uma simples trading company não capturaria todos os custos e despesas arcados pelas marcas internacionais na produção e no comércio de calçados.

1052. A Abicalçados apresentou uma ilustração para fins de tentar exemplificar as alegadas diferenças existentes.

1053. O que se busca, no entendimento da Abicalçados, é qual seria o preço caso o fabricante estrangeiro operasse sem nenhum intermediário e vendesse diretamente ao Brasil, sendo este preço, a seu ver, que deveria ser internado no mercado brasileiro. Busca-se, portanto, conforme alegado, realizar a comparação em mesmo nível de comércio, excluindo-se a influência de intermediários na cadeia, sejam eles relacionados, ou não, ao fabricante estrangeiro. E, além disso, eliminar os efeitos decorrentes da relação entre as partes, considerando a existência de preços não confiáveis em tais operações.

8.3.3.2 Dos comentários sobre as manifestações

1054. Acerca dos cenários de subcotação atualizados apresentados pela Ápice, destaque-se que atualizações como as comentadas pela Associação, tais como a alteração do percentual de despesas de internação, atualização do preço médio da indústria doméstica e do preço médio das importações foram contempladas nos cálculos apresentados no item 8.3.2. Nesse sentido, concluiu-se que tais cenários evidenciam que as importações realizadas durante o período de análise de dano não causaram dano à indústria doméstica, fazendo com que se trate, na presente revisão, de uma análise quanto à probabilidade de retomada de dano causado pelas importações a preços com continuação de dumping.

1055. Ainda sobre esses cálculos, entende-se que vão ao encontro das preocupações da Abicalçados sobre a comparação dos preços em mesmo nível de comércio e que adequadamente levam em consideração a existência de relacionamento entre as partes, visto que foram recalculados a partir do preço de revenda ao primeiro comprador independente, quando aplicável, ou adotados a partir da base de dados da RFB nos casos de operações entre importadores não relacionados. Ademais, incluíram premissas para desconsiderar as despesas envolvidas na intermediação das vendas por parte de trading companies relacionadas e das filiais das marcas relacionadas, importadoras no Brasil.

1056. Importante acrescentar, destaca-se, que, como já exposto no item 8.3.2, após a publicação da Nota Técnica de fatos essenciais verificou-se a disponibilidade de dados de volume do Trade Map apresentados tanto em toneladas (Primary Unit) quanto em pares (Supplementary unit), não sendo necessária a realização de conversão a partir do preço por tonelada. Também se verificou a existência de dados de exportações detalhados até 8 dígitos do sistema de classificação de mercadorias, possibilitando a exclusão dos produtos classificados sob os códigos tarifários fora do escopo da definição de produto sujeito à medida ora em revisão. Dessa forma, tais dados foram também considerados neste documento para fundamentar as análises sobre o preço provável das exportações da China para o Brasil, no caso da não prorrogação do direito.

1057. A análise dos cenários adicionais com base nos dados do Trade Map, apresentados em pares, demonstrou que, conforme evidenciado no item 8.3.2, se as exportações chinesas para o Brasil fossem realizadas aos preços médios que esta origem praticou em suas exportações de acordo com os cenários apresentados, o preço médio CIF internado no Brasil do produto sujeito ao direito antidumping, quando não considerada a incidência desse direito, estaria muito provavelmente subcotado em relação aos preços da indústria doméstica em praticamente todos os cenários e períodos analisados (exceções somente para as exportações para os 5 principais destinos da China no período P3 e para as exportações da China aos EUA em P2 e P3).

1058. Dessa forma, não prospera o argumento da Ápice de que, diante da ausência de subcotação das importações realizadas durante o período de análise de dumping, no caso da extinção de tal medida sobre as importações originárias da China, não seria provável que ocorresse a retomada do dano à indústria doméstica causado por tais importações do produto atualmente objeto de medida.

8.4 Do impacto das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica

1059. O art. 108 c/c o inciso IV do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação acerca da probabilidade de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o impacto provável de tais importações sobre a indústria doméstica, avaliado com base em todos os fatores e índices econômicos pertinentes definidos no §2o e no §3o do art. 30.

1060. Assim, buscou-se avaliar inicialmente o impacto das importações objeto do direito antidumping sobre a indústria doméstica durante o período de revisão. Verificou-se que o volume das importações de calçados da China cresceu nos três períodos de análise. Com efeito, de P1 a P3, o volume dessas importações cresceu 55,5%. Em que pese esse aumento do volume importado, constatou-se que a sua participação no mercado brasileiro apresentou um leve aumento, passando de [RESTRITO]% em P1, para [RESTRITO]% em P3, e a sua representatividade em relação à produção nacional também apresentou a mesma variação.

1061. Ao mesmo tempo, observou-se que os indicadores de volume da indústria doméstica, no período de análise, melhoraram, enquanto os indicadores financeiros e de emprego se deterioraram.

1062. Além disso, da análise dos itens 6.4 e 7.4 supra, pode-se inferir que, a despeito do cenário de dano observado nos indicadores da indústria doméstica, não é possível atribuir às importações sujeitas ao direito. Isso porque, apesar do aumento das importações originárias da China, a sua participação no mercado brasileiro atingiu [RESTRITO]%. Com isso, reitera-se ser possível inferir que o direito antidumping imposto foi suficiente para neutralizar o dano à indústria doméstica causado pelas importações objeto de dumping, não se podendo atribuir a estas a deterioração observada nos seus indicadores financeiros.

1063. No entanto, ao se examinar o potencial exportador da China, explicitado no item 5.2 deste documento, pode-se inferir que a não renovação do direito antidumping levaria muito provavelmente à retomada do dano à indústria doméstica decorrente da prática de dumping, verificado na investigação original.

8.5 Das alterações nas condições de mercado

1064. O art. 108 c/c o inciso V do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação de probabilidade de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações sujeitas ao direito, devem ser examinadas alterações nas condições de mercado no país exportador, no Brasil ou em terceiros mercados, incluindo alterações na oferta e na demanda do produto similar, em razão, por exemplo, da imposição de medidas de defesa comercial por outros países.

1065. Não foram identificadas alterações nas condições de mercado. Reitera-se, conforme dados divulgados pela OMC, a existência de medidas antidumping aplicadas às exportações de calçados chineses na Argentina, no Peru e em Taiwan, as quais já estavam vigentes antes do período dessa revisão.

8.6 Do efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica

1066. O art. 108 c/c o inciso VI do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação de probabilidade de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações sujeitas ao direito, deve ser examinado o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica.

8.6.1 Volume e preço de importação das demais origens

1067. Com relação às importações das demais origens, observou-se que estas cresceram ao longo de todo o período de revisão. Cabe destacar as importações da Indonésia e do Vietnã, as quais tiveram, em conjunto, a maior representatividade no total das importações brasileiras e, em P3, representaram 79,6% do total importado. Além disso, seguindo a mesma tendência observada na revisão anterior, as importações originárias desses países substituíram a liderança da China no total das importações brasileiras de calçados verificada por ocasião da investigação original.

1068. O volume das importações não sujeitas ao direito aumentou 9,0% de P1 a P3. Ainda, em que pese o aumento de 55,5% das importações de calçados originárias da China, observou-se que enquanto a participação destas no mercado brasileiro foi, ao longo de todo o período, de [RESTRITO]%, a participação das importações das demais origens representou, também ao logo de todo o período, [RESTRITO]%, e em especial as importações da Indonésia e do Vietnã, as quais representaram [RESTRITO]%.

Subcotação Apache - preço CIF internado reconstruído sem a cobrança do direito antidumping:	
[CONFIDENCIAL]	
	P3
Preço CIF internado (R\$/par) (A)	[CONF.]
Preço ID (R\$/par) (IBGE) (B)	44,70
Subcotação (B-A)	[CONF.]

Fonte manifestação Apache.

Elaboração SDCOM

Subcotação Apache - preço CIF internado reconstruído sem a cobrança do direito antidumping:	
[CONFIDENCIAL]	
	P3
Preço CIF internado (R\$/par) (A)	[CONF.]
Preço ID (R\$/par) (Amostra) (B)	61,72
Subcotação (B-A)	[CONF.]

Subcotação Dean Shoes - preço CIF internado reconstruído sem a cobrança do direito antidumping:	
[CONFIDENCIAL]	
	P3
Preço CIF internado (R\$/par) (A)	[CONF.]
Preço ID (R\$/par) (IBGE) (B)	44,70
Subcotação (B-A)	[CONF.]

Subcotação Dean Shoes - preço CIF internado reconstruído sem a cobrança do direito antidumping:	
[CONFIDENCIAL]	
	P3
Preço CIF internado (R\$/par) (A)	[CONF.]
Preço ID (R\$/par) (Amostra) (B)	61,72
Subcotação (B-A)	[CONF.]

Subcotação Pou Chen - preço CIF internado reconstruído sem a cobrança do direito antidumping:	
[CONFIDENCIAL]	
	P3
Preço CIF internado (R\$/par) (A)	[CONF.]
Preço ID (R\$/par) (IBGE) (B)	44,70
Subcotação (B-A)	[CONF.]

Subcotação Pou Chen - preço CIF internado reconstruído sem a cobrança do direito antidumping:	
[CONFIDENCIAL]	
	P3
Preço CIF internado (R\$/par) (A)	[CONF.]
Preço ID (R\$/par) (Amostra) (B)	61,72
Subcotação (B-A)	[CONF.]

1176. Ainda com relação à subcotação, a Apache, a Dean Shoes e a Pou Chen contestaram posicionamento reiterado da SDCOM, no sentido de que a ausência de subcotação dever ser considerada em perspectiva, "baseando-se apenas numa suposta mudança do perfil dos produtos importados desde a aplicação da medida antidumping, os quais passaram, majoritariamente de calçado social (brown shoes), para precipuamente calçados esportivos (...)".

1177. A Apache, a Dean Shoes e a Pou Chen sustentaram não haver o que se falar em análise em perspectiva da subcotacão obtida na Nota Técnica no que diz respeito ao cálculo individual de subcotacão para cada uma das exportadoras chinesas que cooperaram com a investigação. Isso porque:

a. "as empresas que cooperaram com a investigação exportam ao Brasil, tão somente, calcados esportivos": alegaram que, ao contrário do entendimento da SDCOM, no que se refere às empresas chinesas que cooperaram com a investigação e tiveram seus dados validados, o perfil dos produtos exportados teria sido sempre o mesmo - calçados esportivos.

b. "o preço do calçado exportado pelas empresas selecionadas ao Brasil encontra-se no mesmo patamar daquele exportado pelas mesmas ao mundo em 2019": as empresas indicaram, com base nos dados de exportação para terceiros países, fornecidos em resposta ao questionário do exportador, que o preço praticado nas exportações ao Brasil seria similar ao preço praticado para o mundo, os quais não possuem direito antidumping em vigor. Com isso, as empresas refutaram o posicionamento de que se extinto o direito antidumping, as empresas ("pelo menos no que diz respeito às empresas que apresentaram o questionário do exportador") passarão a exportar ao Brasil calçados de menor valor agregado, haja vista que, com base nesses dados de exportações, ter-se-ia observado alteração do perfil dos calçados exportados da China, que teria passado a exportar para o mundo calçados esportivos de maior valor agregado. Buscando confirmar o alegado, a Apache, a Dean Shoes e a Pou Chen apresentaram os dados de exportação para terceiros países e destacaram os preços do calçado exportado para o Brasil, que alcançou em 2019, [CONFIDENCIAL] para a Apache, [CONFIDENCIAL] para a Long Fa e [CONFIDENCIAL] para a Pou Chen, enquanto o preço médio de exportação do calçado ao mundo teria alcançado [CONFIDENCIAL], respectivamente.

c. representatividade do volume importado: as importações do produto objeto da investigação seriam, conforme alegado, representativas para fins de apuração do preço provável das exportações chinesas para fins de análise de retomada do dano. Isso porque, não obstante as importações originárias da China representarem [RESTRITO]% do mercado brasileiro em 2019, as exportações da China ao Brasil, a qual concentrou-se majoritariamente em exportações das próprias empresas chinesas que responderam ao questionário do exportador, teria correspondido a [RESTRITO]% do total das importações mundiais de calçados em P3.

1178. No que tange à sobrecotação do produto importado, em caso de análise da probabilidade de retomada do dano, a Apache, a Dean Shoes e a Pou Chen mencionaram a título de precedentes da SDCOM, as investigações (original e revisões) de PVC-S, e reproduziram os argumentos apresentados na segunda revisão, que levaram à extinção do direito antidumping em face das importações de PVC-S originárias da Coreia do Sul:

"(...)

Verificou-se que em P1 as importações objeto do direito antidumping somaram [RESTRITO] toneladas. Em P5 esse montante foi reduzido a [RESTRITO] toneladas, ou seja, diminuiu-se de 99,4%. Observou-se ainda que a participacão dessas importações no mercado brasileiro correspondia a 0,7% no primeiro período analisado, sendo que essa participacão em P5 foi equivalente a menos de 0,1%.

Especificamente em relacão às importações sul-coreanas, cabe destaque o fato de que mesmo o país tendo produtores/exportadores com direitos antidumping ad valorem ausentes ou relativamente baixos (Hanwha Solutions com direito antidumping 0% e LG Chem com 2,7%), as importações desse país foram insignificantes ao longo do período analisado, sugerindo, então, que o prec–o de exportacão do PVCS sul-coreano não seria competitivo em relacão aos prec–os praticados no mercado brasileiro.

Ante o exposto, conclui-se que, devido à reducão das importações sujeitas à medida, seja em termos absolutos, seja em relacão ao mercado brasileiro, não se pode atribuir a elas a deterioracão dos indicadores da indústria doméstica observada durante o período analisado, sobretudo em vendas, producão e receitas.

(...)

Haja vista o volume insignificante das importações originárias da China e Coreia do Sul, em P5, foi realizada a comparacão entre o prec–o provável das importações do produto objeto de dumping e o prec–o do produto similar nacional.

(...)

Para fins de determinacão final, são apresentados cenários de prec–o provável e seus respectivos efeitos sobre os prec–os do produto similar no mercado interno brasileiro, apurados por meio da internalizacão desses prec–os prováveis de exportacão no mercado

1159. Por fim a Ápice repisou que a determinacão de probabilidade de retomada de dano apresentada na abertura da revisão teria se pautado em suposicões e ilacões - "(i) mudanc–a do perfil de exportacões da China, retornando ao perfil observado no período de análise da investigacão original, o que, implicitamente, foi criticado pela própria Abicalcados ao destacar o fato do percentual de 10,9%, adotado na investigacão original, ser inadequado, visto estar desatualizado; e, (ii) a referência a um "histórico de exportacões da China para o Brasil", sobre o qual não foi fornecida qualquer informacão"

1160. Em manifestação protocolada em 22 de dezembro de 2021, a Abicalçados reiterou o alegado "enorme potencial exportador Chinês", e alegou que a China dominaria o cenário internacional e seria a maior exportadora mundial de calçados, além de ser, também, líder na produção desses bens.

1161. Indicou ser a China um polo industrial montado para a exportação, haja vista seu consumo local de 31% do volume total de calçados produzidos. E, registrou que em 2019, a produção chinesa teria alcançado 11,6 bilhões de pares de calçados e o seu consumo estimado em 3,4 bilhões de pares, "revelando vultoso volume disponível para exportação".

1162. Ainda a esse respeito, a Abicalçados ressaltou que o mercado brasileiro de calçados em 2019 teria correspondido a menos de 5% das exportações chinesas no mesmo ano e considerou, assim, que "os exportadores chineses podem aniquilar a produção nacional de calcados, na hipótese de extincão da medida antidumping ora em vigor. "

1163. Em seguida, a Abicalçados analisou o potencial exportador das empresas produtoras e exportadoras selecionadas de calçados chineses e a forma de atuação das grandes marcas globais que comercializam calçados no Brasil, de forma a demonstrar o alegado potencial danoso que essas empresas podem provocar no mercado brasileiro caso o direito antidumping vigente não seja prorrogado.

1164. Nesse sentido, a Abicalçados afirmou que, do volume total de pares de calçados produzidos na China, aproximadamente 50% seriam produzidos por empresas de origem taiwanesa, que teriam instalado unidades produtivas no continente, e migrado para outros países asiáticos, como o Vietnã e a Indonésia, após o produto chinês ter sido atacado por medidas restritivas de comércio na Europa e nos EUA.

1165. Afirmou, também, que, segundo a publicação World Shoe Review - 2021, a Pou Chen e a Feng Tay, ambas de capital taiwanês, produziriam em suas fábricas aproximadamente 45% dos calçados da Nike, mas, se incluir a Dean Shoe, Ching Luh e qualquer outra empresa de capital taiwanês, este percentual subiria para 75%.

1166. A Abicalçados registrou considerar o Grupo Pou Chen, isoladamente, como uma enorme ameaça à indústria calçadista brasileira, tendo em vista sua produção anual, que giraria em torno de 330 a 350 milhões de pares de calçados, contando com uma força de trabalho de 348 mil pessoas, espalhadas em algo em torno de 450 linhas de produção, instaladas na China, no Vietnã, na Indonésia, além de em pequenas unidades em Taiwan e na América (México). A Abicalçados apresentou, ainda, a receita de vendas de calçados do Grupo Pou Chen, em 2019

Vendas do Grupo Pou Chen por Categoria		
Categoria	Receita em milhões US\$	Participação Relativa
Atléticos	4.537,30	44,90%
Casual/Outdoor	909,5	9,00%
Sandálias Esportivas	121,1	1,10%
Total de Calçados	5.567,90	55,10%
Lojas	3.931,00	38,90%
Solas e Componentes	446,6	4,40%
Atacado de roupas/outros	171,8	1,79%
Total das Vendas	10.105,40	100,0%

1167. A Abicalçados registrou ainda, que o Grupo Pou Chen atuaria tanto na fabricação de calçados, através de Yue Yuen, "seu braço produtivo, que representou 55,1% da sua receita, em 2019, quanto seu braço comercial, a Pou Sheng", que atuaria no comércio de calçados através de lojas próprias e franchisings. Este braço teria sido responsável por 38,9% da sua receita.

1168. Acrescentou que 4,4% das receitas do grupo viriam da receita de venda de solas e componentes, "o que lhe permite diluir os custos como melhor lhe convier", inclusive, a um eventual questionamento da possibilidade de "downstream dumping".

1169. A Abicalçados, ainda, comparou o volume das vendas internas da indústria brasileira de calçados, constantes da pag 5 da NT nº 54.128/2021/CGSA/SDCOM/SECEX (389,6 milhões) com o volume de produção da Pou Chen e reforçou o alegado potencial estrago que este grupo pode causar, a seu ver, aos produtores brasileiros de calçados.

1170. Por fim, a Abicalçados ressaltou que o Grupo Pou Chen, através de seu braço produtivo, a Yue Yuen, empregaria 348 mil indivíduos, enquanto a indústria brasileira de calçados empregaria 221,3 mil pessoas, ou seja 36,4% a menos do que o total empregado pelo Grupo Pou Chen.

1171. Em relação ao Grupo Apache, a Abicalçados evidenciou sua capacidade anual de produção de 25 milhões de pares de calçados e suas 3 unidades produtivas.

1172. Quanto a Dean Shoes, a Abicalçados indicou a existência de fábricas de calçados em Huizhou e outras cidades da China, Indonésia e Vietnã, além de sua base em Taichung no Taiwan, onde desenvolve seus produtos.

1173. Por fim, mencionou o Grupo Taekwang Industrial Co., Ltd. e destacou suas unidades produtivas de calçados na China, além de unidades produtivas de calçados no Vietnã, na Coreia do Sul e na Indonésia.

1174. Em manifestações protocoladas em 23 de janeiro de 2022, as empresas dos grupos Apache, Dean Shoes e Pou Chen mencionaram a subcotação calculada pela SDCOM em sede da Nota Técnica de Fatos Essenciais, e ressaltaram a ausência de subcotação em todas as metodologias adotadas, desde o início da revisão. Reiteraram, com isso, a alegada ausência de probabilidade de continuação/retomada de dano à indústria doméstica, o que, a seu ver, deveria levar ao encerramento do presente processo.

1175. Em seguida, a Apache, a Dean Shoes e a Pou Chen realizaram cálculo de subcotação individual para as empresas, a partir dos dados apresentados no parágrafo 923 da Nota Técnica e destacaram, mais uma vez, a ausência de subcotação.

exportações seriam muito maiores que o consumo brasileiro, mas não estaria correto supor que haveria incremento significativo das importações, a preços subcotados, e retomada de dano.

1203. A *Ápice* alega que, a despeito de ter apresentado diversos questionamentos a respeito da conclusão do item 5.3, do Parecer de Abertura de existência de "significativo potencial exportador", a análise dos elementos de prova pela autoridade referentes a esse tópico não teria sofrido qualquer alteração substantiva em relação à determinação de início da revisão. Afirma que os comentários da SDCOM a respeito das manifestações da *Ápice* sobre esse item, se restringiram a: (i) repetir as relações entre os volumes de produção e de exportações chinesas e o volume de produção no Brasil; (ii) afirmar que, no caso específico da presente revisão, os dados apresentados - no item 5.3 - foram considerados suficientes para configurar elevado potencial exportador; e (iii) mencionar a possibilidade de direcionamento para o Brasil, no caso de extinção da medida ora em revisão, do volume já exportado pela China para outros países.

1204. Sobre os itens (i) e (ii), a *Ápice* menciona novamente que os dados apresentados tão somente indicariam que a indústria chinesa e suas exportações são muito maiores que a indústria brasileira e o consumo brasileiro. Destaca que a própria autoridade investigadora teria reconhecido que o fato de a indústria de um país exportador ser maior do que a indústria brasileira não constituiria critério geral para a determinação de existência de "potencial exportador", e que teria destacado que a diferença de tamanho da indústria somente seria relevante no "caso específico", mas que não teria sido apresentada qualquer explicação sobre porque no "caso específico" as informações prestadas seriam suficientes para caracterizar a existência de "significativo potencial exportador".

1205. Argumenta, assim, que, aparentemente, a determinação de potencial exportador repousaria na possibilidade de direcionamento para as exportações para terceiros países, ressaltando que tal possibilidade não decorreria de uma característica específica da indústria calçadista chinesa, e que, portanto, tal possibilidade ("desvio") não poderia ser o elemento que tornaria suficiente a consideração tão somente do tamanho da indústria como fator determinante do "potencial exportador".

1206. Sobre a possibilidade de redirecionamento das exportações chinesas para o Brasil, destaca, primeiramente, que, ao mencionar tão somente uma possibilidade de ocorrência de desvio para o Brasil de exportações chinesas realizadas para outros mercados, a autoridade investigadora teria implicitamente reconhecido que a China não teria como expandir suas exportações de calçados para o Brasil, a menos que reduzisse as exportações para outros mercados. Ademais, alega que afirmar que parte do volume exportado pela China pode ser direcionado ao Brasil, no caso da extinção da medida ora em revisão, não constituiria demonstração de ser provável que tal desvio ocorra. A *Ápice* questiona, assim, por que os produtores/exportadores localizados na China deixariam de exportar para outros mercados para ampliar suas exportações para o Brasil, considerando no questionamento, também, o elevado nível de proteção tarifária conferida aos calçados, que seria uma das maiores alíquotas aplicadas para esses produtos no mundo.

1207. Destaca que a autoridade investigadora descarta, desde o início da revisão, a possibilidade de desvio de comércio, ao apresentar sua análise sobre a ocorrência das "alteração das condições de mercado" (item 5.4, da Nota Técnica e do Parecer de Abertura) e "aplicação de medidas de defesa comercial" (item 5.5, da Nota Técnica e do Parecer de Abertura). Conclui que, ao longo da revisão e, em especial, na Nota Técnica, não teria sido apresentado qualquer elemento de prova que demonstraria que, no caso da extinção da medida antidumping, muito provavelmente ocorreria aumento das exportações de calçados, objeto da referida medida, para Brasil.

1208. A *Ápice* comentou, ainda, as manifestações da Abicalçados a respeito do potencial exportador. A *Ápice* menciona que a posição da Abicalçados a respeito da existência de potencial exportador da China se baseia em dados relativos à produção, consumo e exportação de calçados chineses, disponibilizados pela publicação "World Trade Review de 2020", apresentada por ocasião da resposta ao ofício de informações complementares, em 21/12/2020, e pela publicação "World Trade Review 2021" - Edition China, apresentada ao final do período da fase probatória, em 2021. A entidade destaca que, para as publicações em tela foi solicitado pela Abicalçados tratamento confidencial, visto "não ser publicação disponível publicamente" - conforme justificativa de confidencialidade. A *Ápice* aponta que, no caso da publicação "World Trade Review 2020", o resumo não confidencial informa ter sido apresentado o capítulo sobre China.

1209. A *Ápice* afirma que a Abicalçados teria apresentado argumentos, sob o item "Efeito Devastador Caso o direito antidumping não seja prorrogado", referentes a alguns grandes grupos produtores de calçados com plantas em diversos países, sendo que diversos dados apresentados teriam como fontes Capítulos da publicação World Shoe Review, distintos do Capítulo China, não obstante a apresentação tão somente de capítulo sobre China da publicação em tela, em sua manifestação de 22/12/2021, após o encerramento da fase probatória. A *Ápice* argumenta que informações/elementos de Prova apresentados após o encerramento da fase probatória não deveriam ter sido considerados para fins de determinação final, e, por tal razão, não deveriam ter sido apresentados na Nota Técnica.

1210. A *Ápice*, mesmo afirmando que, à luz da legislação brasileira, os novos dados apresentados pela Abicalçados estariam impossibilitados de serem considerados para fins de determinação final, tece alguns comentários a respeito dos argumentos apresentados:

"- a petionária teria mencionado, sem localizar no tempo, a migração de unidades produtivas da China para outros países asiáticos - afirmação que tão somente corroboraria que a indústria calçadista chinesa não se encontra em crescimento e, pelo contrário, seria indicativa de sua retração;

- o fato de existirem grandes grupos que operam em diferentes mercados em nada alteraria a essência da determinação a ser feita, a qual requereria, dentre outros, análise e determinação sobre o potencial exportador da China no que se refere ao produto objeto de medida antidumping."

1211. Por fim, salienta que a manifestação da Abicalçados a respeito dos grandes grupos que atuam no mercado calçadista em nada agregaria a discussão sobre o potencial exportador da China e, tampouco, teria apresentado sequer algum argumento válido que teria demonstrado e corroborado a possibilidade de "desvio das exportações para o Brasil das empresas produtoras chinesas". Enfatiza, assim, que a conclusão apresentada na Nota Técnica de existência de significativo potencial exportador de calçados da China não se sustentaria à luz dos elementos de prova considerados, que tão somente indicariam ser a indústria calçadista chinesa muito maior que a brasileira.

1212. Ademais, aponta que, a respeito da possibilidade de "desvio de comércio", no caso da extinção da medida antidumping, não teria sido apresentado sequer um elemento de prova que indicasse de fato ser possível a ocorrência do referido desvio, e muito menos de que seria provável a sua ocorrência, e que a autoridade teria reconhecido a impossibilidade de ocorrência de desvio de comércio por conta de alterações nas condições de mercado e em função da aplicação de medidas de defesa comercial.

1213. Quanto à alegada inexistência de subcotação, a *Ápice* pontua que deve ser considerado que, por ocasião da abertura de revisão, teria se considerado que, a despeito da sua alegada ausência, caso ocorresse "mudança de perfil das exportações da China para o Brasil" e, em função do "histórico das exportações" daquele país para o Brasil, seria provável a retomada de dano. Afirma que, não obstante, nenhum elemento de prova sobre a possibilidade de mudança de perfil e nem de que, ainda que tal mudança ocorresse, tais importações levariam à retomada de dano, teriam sido apresentados.

1214. A *Ápice* apresentou, assim como a Apache, Dean Shoes e a Pou Chen em manifestação já resumida acima, o histórico de alguns precedentes da SDCOM - PVC-S com relação à sobre-cotação do produto importado quando comparado ao preço praticado pela indústria doméstica, em caso de análise da probabilidade de retomada do dano.

1215. Alega que, no caso supra, em razão da ausência de importações da Coreia do Sul em quantidades representativas, a autoridade brasileira teria se baseado, para apuração do preço provável para fins de retomada do dano, no preço de exportação para terceiros países apresentado pela própria empresa exportadora, sendo que referido preço estaria sobre-cotado em todos os períodos da investigação.

1216. A *Ápice* argumenta que, no caso de calçados, não obstante a existência de importações representativas, referidas importações também se encontrariam sobre-cotadas em todos os períodos da investigação, o que demonstraria a absoluta impossibilidade de retomada do dano em caso de extinção do direito antidumping.

1217. Ademais, tal como no caso de PVC-S, restaria demonstrado, na presente revisão relacionada à calçados, que as importações originárias da China não teriam tido qualquer efeito sobre os indicadores da indústria doméstica, tendo em vista que corresponderiam à parcela irrisória do mercado brasileiro. Assim, como verificado no caso das importações de PVC-S da Coreia do Sul, espera a extinção do direito antidumping em face das importações chinesas.

1218. A *Ápice* sustentou que, não obstante não tenha a SDCOM calculado, para fins da Nota Técnica, a subcotação individual por empresa selecionada, a partir dos cálculos do preço do produto importado apresentados pela entidade e, se considerando que a quase totalidade das exportações, conforme a SDCOM, teria sido feita pelas empresas exportadoras selecionadas, se concluiria que o preço do produto importado originário das empresas selecionadas se encontraria sobre-cotado ao preço da indústria doméstica.

1219. A Associação, para fins de ilustração, busca demonstrar que, mesmo que se utilizasse o preço ex fabrica reconstruído de exportação das empresas selecionadas, divulgado na Nota Técnica de Fatos Essenciais, sem a adição de quaisquer despesas e custos de internação do produto no Brasil, não haveria subcotação. Para esse fim, apresenta a comparação do referido preço de exportação para os grupos com os diversos preços da indústria doméstica (IBGE/amostra) e também do preço dos calçados esportivos, apurado com base nos dados IBGE, conforme manifestação da *Ápice* de 2/12.

1220. A *Ápice* frisa que a subcotação a ser observada para cada grupo/empresa exportadora corresponderia a montante maior do que a diferença entre o preço ex fabrica reconstruído de exportação e o preço da indústria doméstica, visto que ao preço de exportação ex fabrica deveriam ser adicionados montantes a título de despesas de frete interno e internacional, despesas referentes ao embarque da mercadoria e custos e despesas de internação no Brasil, incluindo imposto de importação.

1221. A *Ápice*, assim como a Apache, Dean Shoes e Pou Chen, também contestou o posicionamento da SDCOM de que ausência de subcotação deve ser considerada em perspectiva, afirmando que a Subsecretaria não teria explicado muito bem a razão para tanto, e teria se baseado, apenas, numa suposta mudança do perfil dos produtos importados desde a aplicação da medida antidumping, os quais passaram, majoritariamente, de calçado social (brown shoes), para calçados esportivos.

1222. A Associação frisa que não haveria que se falar em análise em perspectiva da subcotação obtida na Nota Técnica no que diz respeito ao cálculo individual de subcotação para cada uma das exportadoras chinesas que cooperaram com a investigação, e apresentou como justificativas e conclusões, as mesmas expostas pela Apache, Dean Shoes e Pou Chen em manifestação do dia 23 de janeiro de 2022, descrita acima.

1223. Em manifestação protocolada em 24 de janeiro de 2022, a Abicalçados, primeiramente, reproduziu posicionamento da SDCOM constante da Nota Técnica de fatos essenciais acerca da situação da indústria doméstica durante o período investigado, com a indicação de que parte dos indicadores teria revelado a existência de dano. Em seguida, a Associação sustentou não haver dúvidas de que, com o elevado potencial exportador chinês, na hipótese de extinção da medida antidumping, a situação só tenderia a piorar.

1224. A Abicalçados ressaltou que, nos termos do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, deverão ser analisados diversos elementos para que a autoridade investigadora alcance suas conclusões e mencionou o registro da SDCOM de que alguns indicadores da indústria doméstica já revelariam certo grau de deterioração.

1225. A esse respeito, a Abicalçados enfatizou o impacto sobre o emprego, parâmetro julgado pela Associação como sendo muito importante, em função da alta fragmentação do setor calçadista. Conforme exposto pela Associação, o número de indústrias calçadistas vem caindo a cada ano no Brasil, com a consequente redução da mão de obra, "sempre pressionada por importações originárias dos países asiáticos, mesmo com a vigência do direito antidumping aplicado ao produto chinês".

1226. Assim, a Abicalçados reforçou que a extinção do direito antidumping hoje vigente sobre os calçados chineses abriria completamente a porta para "o maior e mais perigoso" fornecedor para o mercado brasileiro. Reforçou já ter demonstrado, por meio dos dados do Trade Map, que o perfil das exportações de calçados da China em muito se afastaria daquela observada nas importações brasileiras.

1227. Dessa forma, segundo a Abicalçados, o preço provável das importações brasileiras, na hipótese de extinção do direito antidumping, não guardaria nenhuma semelhança com aquele observado em 2019, pelas razões já expostas anteriormente:

· "limitação da amostra, possivelmente composta exclusivamente por calçados de elevado valor agregado;

+ Seleção das empresas que compuseram a amostra;

+ Possibilidade de manipulação de preços; e

+ Relacionamento entre as partes"

1228. No que se refere necessidade de segmentação do mercado, sustentada reiteradamente pela *Ápice*, segregando-o entre calçados esportivos e demais, a Abicalçados, primeiramente, reproduziu posicionamentos da SDCOM, constantes da Nota Técnica de fatos essenciais:

"parag. 1047. Inicialmente, no que diz respeito às manifestações reiteradas da *Ápice* sobre a realização de análise segmentada por tipo de calçado - "esportivo" e "demais calçados" - remete-se aos comentários expostos no item 3.1.2, no qual já foi abordado o tema e apresentados os motivos pelos quais não assiste razão à associação. Por conseguinte, não serão objeto de avaliação quaisquer análises e conclusões que tenham por fundamento a segmentação do mercado brasileiro em calçados esportivos e demais calçados."

"parag. 253. Muito pelo contrário, os calçados esportivos ou não esportivos são distribuídos nos mais diversos varejistas nacionais, sinalizando concorrerem no mesmo mercado, sendo substituíveis entre si, afinal, recorde-se, conforme se arrasta desde a investigação original, o propósito do calçado é o de fornecer proteção aos pés. Assim, fica também evidente que não há sentido na afirmação da *Ápice* de que os "calçados analisados possuiriam diferentes público-alvo e finalidades, razão pela qual também apresentariam diferentes preços". Cabe recordar aqui, novamente, que é pacificado entendimento nacional e multilateral quanto à possibilidade, muito recorrente, de uma medida encontrar base em produto com determinado grau de heterogeneidade de certas características, internamente."

1229. Ainda a esse respeito, a Abicalçados concluiu que esses calçados, ao contrário do alegado pela *Ápice*, seriam utilizados nas mais diversas ocasiões da vida social de qualquer indivíduo, concorrendo com tantos outros calçados e servindo aos mesmos propósitos.

1230. Em relação à alegada intervenção das marcas globais nos processos de defesa comercial no Brasil, a Abicalçados alegou que desde a investigação original, as marcas internacionais sempre requereram tratamento preferencial para os produtos por elas desenvolvidos e comercializados, buscando distingui-los dos demais tipos de calçados.

1231. A esse respeito, a Abicalçados mencionou as posições por elas defendidas tanto na investigação original e na primeira revisão, e em seguida, comentou o papel por elas exercido nesta revisão.

1232. No tocante à investigação original, a Abicalçados mencionou os argumentos da Nike, no sentido de que os calçados esportivos por ela desenvolvidos e comercializados não poderiam ser produzidos no Brasil, por se caracterizarem "por deterem uma Tecnologia Especial para Calçados Esportivos" (Special Technology for Athletic Footwear) denominados na presente como "STAF". A Nike, então, teria solicitado a exclusão de seus calçados do escopo da investigação, ao afirmar que "diversos outros países, em questões envolvendo medidas de defesa comercial relacionadas a calçados, tem entendido que o STAF faz parte uma categoria especial de calçados."

1233. A Abicalçados reproduziu definições apresentadas pela Nike acerca dos calçados STAF:

1363. Por fim, a ABVTEX concluiu que "o setor esportivo apresentou dados, documentos, pareceres e estudos que demonstram, tecnicamente e de forma muito sólida, que não existem elementos minimamente razoáveis que justifiquem mais uma renovação da medida antidumping em revisão. Tal cenário, é de se registrar, carregaria o fechamento do mercado brasileiro pelo menos até 2027. Além desse grave efeito, seriam mantidas as condições negativas para as marcas esportivas globais promoverem, estimularem e apoiarem o ecossistema do esporte nacional, impedindo assim a geração de milhares de postos de trabalho."

9.6 Dos comentários acerca das outras manifestações

1364. A respeito da manifestação da Abicalçados acerca da sua representatividade em relação aos produtores brasileiros de calçados em contraponto ao que afirmou a Ápice em suas manifestações dos dias 16, 21 e 25 de junho e 25 de agosto de 2021, cumpre destacar que ambas as associações foram reconhecidas como partes interessadas legítimas no presente procedimento, de acordo com o Decreto nº 8.058, de 2013, podendo oferecer seus comentários e aportar os respectivos elementos de prova, cada uma de acordo com os seus respectivos interesses, em tributo aos princípios do contraditório e da ampla defesa como demandam os processos administrativos conduzidos nos temas da defesa comercial.

1365. Com relação à alegação da ABVTEX de que "a medida antidumping em vigor teria cessado qualquer conduta desleal chinesa", delinea-se tal alegação apartada das evidências constantes do presente processo, dado que ficou constatado que na vigência da medida antidumping os produtores chineses não cessaram com a prática de dumping nas suas exportações de calçados para o Brasil, consoante apontado no item 5.6 deste documento.

1366. Já com relação à afirmação da ABVTEX de que as exportações chinesas teriam cessado em decorrência da aplicação da medida antidumping, novamente afigura-se destoante dos elementos que constam nos autos do processo. No item 6.1, tendo por base os dados fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, constatou-se não apenas a continuação do ingresso no mercado brasileiro de calçados originários da China, como esta origem logrou aumentar o volume de suas exportações para o Brasil de P1 a P3 na ordem de [RESTRITO] mil pares (55,5%), mesmo diante da vigência do direito antidumping.

1367. Novamente no que diz respeito às afirmações da ABVTEX estarem totalmente desviadas dos elementos que constam nos autos da presente revisão, a associação afirma que a medida antidumping em revisão teria contribuído "de forma negativa ao ambiente concorrencial brasileiro e criando, com isso, um mercado absolutamente fechado". Primeiramente, já não faria sentido tal afirmação, pois baseada na ideia de que as exportações chinesas de calçados para o Brasil teriam cessado, fato que, conforme já demonstrado, não ocorreu. Com base no que já foi exposto acima, refuta-se também a alegação da associação de que existiria "ausência de oferta de calçados esportivos não fabricados pela indústria doméstica ao consumidor brasileiro". Já no que tange à questão do ambiente concorrencial, não é do escopo do presente parecer tecer análises sobre tais elementos, que se limita à análise do dumping, dano e nexó de causalidade.

1368. Quanto à alegação da associação a respeito da desvalorização cambial e seus efeitos como possível proteção adicional às importações, importante destacar que não há previsão no regulamento brasileiro, ou no Acordo Antidumping para que a variação cambial seja analisada em um contexto de avaliação da continuidade ou retomada do dano, ou de comparação entre os preços médios de venda do produto objeto da revisão e do produto similar nacional.

1369. Quanto à alegação da associação em relação ao prejuízo na oferta ao consumidor e do efeito nos preços em geral que poderia ser causado pela prorrogação do direito antidumping atualmente vigente, esclarece-se que também tal análise possui foro próprio de discussão, no âmbito da avaliação de interesse público. Ainda assim, cabe destacar que a aplicação/prorrogação de direito antidumping não visa impedir as importações do produto investigado, como no presente caso ficou demonstrado, mas sim neutralizar os efeitos danosos decorrentes das exportações a preços de dumping ou a retomada desses efeitos, não cabendo também, portanto, discussões sobre o entendimento da ABVETEX de que se enquadraria no rol de políticas "excessivamente protecionistas que contribuem decisivamente para a ineficiência do setor calçadista brasileiro".

1370. Quanto às alegações a respeito de "segmento de calçados esportivos", repisa-se, novamente, que já na investigação original, a autoridade investigadora brasileira evidenciou que os calçados especiais destinados à prática de uma atividade esportiva foram excluídos da investigação. Entretanto, tais calçados deveriam ser caracterizados como destinados exclusivamente àquela prática esportiva, não se prestando, assim, para nenhuma outra atividade, como por exemplo, as botas destinadas à prática de esqui e de surfe na neve.

10. DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO

1371. Nos termos do art. 78 do Decreto no 8.058, de 2013, direito antidumping significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de dumping apurada. De acordo com os §§ 1o e 2o do referido artigo, o direito antidumping a ser aplicado será inferior à margem de dumping sempre que um montante inferior a essa margem for suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado por importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação.

1372. Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações dos grupos Apache, Dean Shoes, Pou Chen e Taekwang Industrial Co., Ltd. para o Brasil, conforme evidenciado nos itens 5.2.2.1.3, 5.2.2.2.3, 5.2.2.3.5 e 5.2.2.4 deste documento, e demonstrado a seguir:

Margem de Dumping - Apache			
Valor Normal ex fabrica (US\$/par)	Preço de exportação ex fabrica (US\$/par)	Margem de dumping absoluta (US\$/par)	Margem de dumping relativa (%)
48,92	38,28	10,64	27,8

Margem de Dumping - Dean Shoes			
Valor Normal ex fabrica (US\$/par)	Preço de exportação ex fabrica (US\$/par)	Margem de dumping absoluta (US\$/par)	Margem de dumping relativa (%)
34,82	23,89	10,93	45,8

Margem de Dumping - Grupo Pou Chen			
Valor Normal ex fabrica (US\$/par)	Preço de exportação ex fabrica (US\$/par)	Margem de dumping absoluta (US\$/par)	Margem de dumping relativa (%)
53,41	36,41	17,00	46,7

Margem de Dumping - Taekwang			
Valor Normal US\$/par	Preço de Exportação US\$/par	Margem de Dumping Absoluta US\$/par	Margem de Dumping Relativa (%)
44,20	25,76	18,45	71,6%

1373. Tratam-se, portanto, de margens de dumping absolutas superiores à alíquota do direito antidumping específico vigente para todos os produtores/exportadores da China.

1374. Assim, para as demais empresas, será recomendada a manutenção da alíquota vigente, dado que esta foi efetiva para neutralizar o dano causado à indústria doméstica. No que se refere à Taekwang, à exceção dos outros três produtores/exportadores apresentados, recomendar-se-á também a manutenção da alíquota atualmente vigente, tendo em vista a ausência de cooperação adequada quando da validação de seus dados, cuja margem de dumping restou apurada por meio de melhor informação disponível.

1375. Tendo em vista as cooperações ao longo da presente revisão, cabe, então, realizar o cálculo do menor direito, de modo a se verificar se um montante inferior às margens de dumping apuradas e ao direito a ser aplicado para os grupos Apache, Dean Shoes e Pou Chen será suficiente para eliminar a retomada de dano à indústria doméstica causado por importações objeto de dumping provenientes desses grupos.

10.1 Do cálculo do menor direito

1376. Para esse cálculo, partiu-se do preço de exportação reconstruído para cada grupo produtor/exportador, apurado a partir do preço de revenda para a primeira parte independente, conforme detalhado nos respectivos itens de cada empresa no tópico 5.2.2. A partir desses preços, para cada produtor/exportador, foram calculados os seus respectivos preços internalizados no mercado brasileiro, utilizando-se das mesmas premissas e metodologia de cálculo detalhadas no item 8.3.2, chegando-se ao preço CIF internalizado no mercado brasileiro. Então, esses preços, destituídos do valor recolhido a título de direito antidumping e do frete do porto ao importador, foram comparados com os preços médios da indústria doméstica, conforme obtidos a partir dos cálculos demonstrados no item 7.1 e, para efeito de apuração do menor direito, convertidos para US\$/par, adotando-se a taxa média de câmbio de P3, colhida junto à base de dados do Banco Central. Acrescente-se, por fim, que além do cenário de preços da indústria doméstica obtidos junto à base de dados do IBGE, serão também apresentados a seguir cenários de comparação aos preços médios da amostra de empresas da indústria doméstica.

Subcotação - Preços médios da ID (IBGE)	
Apache	
[CONFIDENCIAL]	
CIF Internado (US\$/par)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (R\$/par)	[CONF.]
Câmbio médio P3 (US\$/R\$) (Banco Central)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (US\$/par)	[CONF.]
Subcotação (US\$/par)	[CONF.]

Subcotação - Preços médios da ID (IBGE)	
Dean Shoes	
[CONFIDENCIAL]	
CIF Internado (US\$/par)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (R\$/par)	[CONF.]
Câmbio médio P3 (US\$/R\$) (Banco Central)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (US\$/par)	[CONF.]
Subcotação (US\$/par)	[CONF.]

Subcotação - Preços médios da ID (IBGE)	
Pou Chen	
[CONFIDENCIAL]	
CIF Internado (US\$/par)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (R\$/par)	[CONF.]
Câmbio médio P3 (US\$/R\$) (Banco Central)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (US\$/par)	[CONF.]
Subcotação (US\$/par)	[CONF.]

Subcotação - Preços médios da ID (amostra de empresas)	
Apache	
[CONFIDENCIAL]	
CIF Internado (US\$/par)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (R\$/par)	[CONF.]
Câmbio médio P3 (US\$/R\$) (Banco Central)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (US\$/par)	[CONF.]
Subcotação (US\$/par)	[CONF.]

Subcotação - Preços médios da ID (amostra de empresas)	
Dean Shoes	
[CONFIDENCIAL]	
CIF Internado (US\$/par)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (R\$/par)	[CONF.]
Câmbio médio P3 (US\$/R\$) (Banco Central)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (US\$/par)	[CONF.]
Subcotação (US\$/par)	[CONF.]

Subcotação - Preços médios da ID (amostra de empresas)	
Pou Chen	
[CONFIDENCIAL]	
CIF Internado (US\$/par)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (R\$/par)	[CONF.]
Câmbio médio P3 (US\$/R\$) (Banco Central)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica atualizado IBGE (US\$/par)	[CONF.]
Subcotação (US\$/par)	[CONF.]

1377. Verificou-se, para as três produtoras/exportadoras, tanto nos cenários de comparação com os preços da indústria doméstica com base nos dados do IBGE, como nos cenários complementares de comparação com os preços da amostra de empresas da indústria doméstica, que os preços de exportação CIF internalizados foram superiores aos da indústria doméstica, não tendo sido registrada subcotação.

1378. Nesse sentido, concluiu-se que a aplicação de um direito antidumping igual a zero, no caso específico das três produtoras/exportadoras analisadas, que colaboraram com a presente investigação, será suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado pelas importações objeto de dumping.

11. DA RECOMENDAÇÃO

1379. Consoante a análise precedente, ficou comprovada a continuação da prática de dumping nas exportações de calçados originárias da China para o Brasil, e a provável retomada do dano à indústria doméstica decorrente de tais importações, caso o direito antidumping ora em vigor não seja renovado.

1380. Acerca do montante do direito prorrogado para a China, consoante o § 1o do art. 107 do mencionado Regulamento, recomenda-se a manutenção do direito antidumping vigente sem qualquer alteração, visto que os montantes apurados de margens de dumping se mostraram superiores ao direito atualmente vigente. Nos termos do dispositivo citado, o direito poderá ser determinado com base na margem de dumping apurada na revisão, entretanto, cumpre destacar que o direito em vigor foi suficiente para neutralizar o dano causado pelas importações a preço de dumping sobre a indústria doméstica, não havendo razões para sua majoração.

1381. Em relação à produtora/exportadora Taekwang, recomenda-se a manutenção do direito antidumping vigente sem qualquer alteração, considerando-se que o direito em vigor foi suficiente para neutralizar o dano à indústria doméstica e que sua margem de dumping foi apurada com base em melhor informação disponível, em decorrência de sua cooperação não adequada na presente revisão.

1382. Por fim, considerando-se a cooperação dos produtores/exportadores Apache, Dean Shoes e Pou Chen e o disposto no § 1o do art. 78 do Regulamento Brasileiro, recomenda-se a prorrogação do direito antidumping com alíquotas reduzidas para zero, tendo em vista ter representado o menor direito suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado pelas importações objeto de dumping.

1383. Propõe-se, dessa forma, a prorrogação do direito antidumping atualmente em vigor aplicado sobre as importações de calçados, comumente classificadas nas posições 6402 a 6405 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, originárias da China, por um período de até cinco anos, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por par, nos montantes a seguir especificados.

Direito Antidumping Definitivo

<u>Origem</u>	<u>Produtor</u>	<u>Direito Antidumping Definitivo (US\$/par)</u>
	Apache Footwear Ltd	
	Apache Qingxin	
	Long Fa Shoes Industrial (Huizhou) Co., Ltd.	
	Long Yue Shoes Industrial (Huizhou) Co. Ltd.	
	Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited	
	Dongguan Yue Sheng Footwear Company Limited	
	DongGuan Yue Yuan Footwear Products Co., Ltd.	
	Ruijin Pou Yuen Footwear Development Co. Ltd.	
China	Shang Gao Yisen Industry Co. Ltd.	0,00
	Yangxin Poujia Footwear Company Limited	
	Yangxin Poushun Sporting Goods Company Limited	
	Yue Yuen (An Fu) Footwear Co. Ltd.	
	Zhong Shan Pou Hung Footwear Co. Ltd.	
	Zhong Shan Xin Zhan Shoes Factory	
	Zhong Xiang Yue Shen Sporting Goods Co. Ltd.	
	Zhuhai Special Economic Zone Yueyuan Industrial Limited	
	Yangzhou Bao Yi Footwear Co. Ltd.	
	<u>Qingdao Taekwang Shoes Co., Ltd</u>	<u>10,22</u>
	Demais empresas	10,22