



MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

CIRCULAR Nº 61, DE 23 DE SETEMBRO DE 2015
(Publicada no D.O.U. de 24/09/2015)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.002497/2014-16 e do Parecer nº 46, de 18 de setembro de 2015, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, decide:

1. Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de probabilidade de continuação do dumping nas importações brasileiras de calçados, comumente classificados nas posições 6402 a 6405 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, originárias da China, e de retomada do dano à indústria doméstica dele decorrente, na hipótese de extinção da medida antidumping instituída pela Resolução CAMEX nº 14, de 04 de março de 2010.

2. Informar a decisão preliminar do DECOM de usar a Indonésia como terceiro país de economia de mercado.

3. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO I

1. DOS ANTECEDENTES

1.1. Da investigação original

No dia 30 de outubro de 2008, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados, doravante denominada simplesmente ABICALÇADOS ou peticionária, protocolou petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de calçados, originárias da China e do Vietnã, 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, dano à indústria doméstica e nexo causal entre estes, nos termos do art. 18 do Decreto no 1.602, de 23 de agosto de 1995. Em 24 de dezembro de 2008 a ABICALÇADOS solicitou a exclusão do Vietnã de sua petição.

A investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 95, de 29 de dezembro de 2008, publicada no Diário Oficial da União – D.O.U. de 31 de dezembro de 2008. Em 9 de setembro de 2009, por meio da Resolução CAMEX nº 48, de 8 de setembro de 2009, foi aplicado, por até 6 meses, direito antidumping provisório, sob a forma de alíquota específica fixa de US\$ 12,47/par (doze dólares estadunidenses e quarenta e sete centavos por par).

A investigação foi encerrada por meio da Resolução CAMEX nº 14, de 4 de março de 2010, publicada no D.O.U. de 5 de março de 2010, com 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), às importações brasileiras de calçados classificadas nas posições 6402 a 6405 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), originárias da China.

Os calçados a seguir relacionados, classificados nas posições tarifárias 6402 a 6405, estão excluídos da aplicação do direito antidumping definitivo: (i) sandálias praianas, confeccionadas em borracha e cujas tiras são fixadas ao solado por espigões (comumente classificadas no item 6402.20.00 da NCM); (ii) calçados destinados à prática de esqui e surfe de neve (comumente classificados nos itens 6402.12.00 e 6403.12.00 da NCM); (iii) calçados de couro natural com a parte superior em tiras, e que encobre o dedo maior, popularmente designados alpercatas (comumente classificados no item 6403.20.00); (iv) calçados concebidos para a prática de uma atividade esportiva, munidos de ou preparados para receber tachas, grampos, presilhas, travessas ou dispositivos, inclusive os calçados específicos e exclusivos para patinagem, luta, boxe e ciclismo; (v) calçados domésticos (pantufas); (vi) calçados (sapatilhas) para dança; (vii) calçados descartáveis, com solas aplicadas, concebidos para serem utilizados geralmente uma só vez; (viii) calçados de proteção contra a descarga eletrostática (antiestáticos) para uso em instalações fabris; (ix) calçados para bebês e/ou recém-nascidos, com 100% da parte superior de matérias têxteis; e (x) calçados com 100% da parte superior e 100% da sola exterior de matérias têxteis –

Em 5 de abril de 2011, a ABICALÇADOS, por meio de seus representantes legais, protocolizou neste MDIC pleito relativo à extensão da medida antidumping às importações de calçados originárias da Malásia, da Indonésia e do Vietnã, além da extensão da mesma medida às importações brasileiras de cabedais e dos demais componentes de calçados originários da China.

A investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 48, de 30 de setembro de 2011, publicada no D.O.U. de 4 de outubro de 2011. Assinale-se que não foi iniciada investigação relativa às importações de calçados originárias da Malásia dado que não foram apresentados indícios de que as importações brasileiras de calçados originárias daquele país tipificarão prática elisiva.

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. de 4 de julho de 2012, com extensão, por cinco anos, do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de calçados, também às importações de cabedais e de solas de calçados, originárias da China, comumente classificadas nos itens 6406.10.00 e 6406.20.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, a ser recolhido em montante equivalente à alíquota **ad valorem** de 182%. Cabe destacar que, na ocasião, não houve comprovação de práticas elisivas nas exportações de calçados originárias do Vietnã e da Indonésia para o Brasil,

A referida Resolução CAMEX nº 42, de 2012, foi revogada a pedido da peticionária por meio da Resolução CAMEX nº 65, de 06 de setembro de 2012, publicada no D.O.U de 10 de setembro de 2012.

2. DA REVISÃO

2.1. Dos procedimentos prévios

Em 29 de maio de 2014, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 26, de 28 de maio de 2014, dando conhecimento público de que o prazo de vigência do direito antidumping aplicado às importações de calçados comumente classificadas nas posições 6402 a 6405 da NCM, originárias da China, encerrar-se-ia no dia 5 de março de 2015.

2.2. Da petição

Em 31 de outubro de 2014, a ABICALÇADOS protocolou no DECOM, doravante também denominado Departamento, petição para revisão de final de período com o fim de prorrogar o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de calçados, quando originários da China, consoante o disposto no art. 106 do Decreto nº 8.058, de 2013.

No dia 11 de dezembro de 2014, por meio do Ofício nº 10.327/2014/CGMC/DECOM/SECEX, foram solicitadas à peticionária informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária apresentou tais informações no dia 26 de dezembro de 2014.

Em 14 de janeiro de 2015, devido às inconsistências verificadas dentre as informações encaminhadas pela peticionária, foi expedido o Ofício nº 00.088/2015/CGMC/DECOM/SECEX pelo qual se solicitaram os ajustes necessários. A peticionária, diante do prazo de resposta, pediu sua postergação até o dia 2 de fevereiro de 2015, o que foi concedido em 26 de janeiro de 2015.

No dia 27 de janeiro de 2015, técnicos do DECOM visitaram o Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI) a fim de verificar a adequação e correção das fontes, metodologias e base de dados utilizadas na elaboração do estudo que foi utilizado para apurar os indicadores da indústria doméstica utilizados para fins de início da revisão.

No dia 30 de janeiro de 2015, a peticionária protocolou a documentação requerida com dados revisados.

Em 11 de fevereiro de 2015, a peticionária encaminhou voluntariamente informações adicionais referentes ao pleito.

2.3. Do início da revisão

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 a abertura, 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.

2.4. Das notificações de início de revisão e da solicitação de informações às partes interessadas

De acordo com o art. 96 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados sobre o início da revisão a petionária, o governo da China, por meio de correspondências encaminhadas à representação diplomática em Brasília, os produtores/exportadores estrangeiros de calçados, além dos importadores brasileiros de calçados, categorias identificadas por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda. Constava da referida notificação, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular nº 9, de 2015, que deu início à investigação.

Os produtores/exportadores chineses cujos endereços encontravam-se indisponíveis para envio de notificação de início de revisão foram identificados e repassados ao governo da China para indicação dos endereços correspondentes, com destaque para o produtor selecionado Zhejiang Zhuji Wanteng Shoes Co Ltd.

A todos os fabricantes/exportadores chineses e à representação diplomática da China no Brasil foi disponibilizada no sítio eletrônico http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1425328069.zip cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à revisão, mediante acesso por senha específica fornecida por meio de correspondência oficial.

Adicionalmente, atendendo ao disposto no § 3º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas foram informadas de que se pretendia utilizar a Itália como terceiro país de economia de mercado para apuração do valor normal, já que a China não é considerada economia de mercado, para fins de investigação de defesa comercial.

Nesse contexto, foram notificados do início da investigação os representantes do governo da Itália e a delegação da União Europeia, bem como os produtores/exportadores italianos indicados pela indústria doméstica para a apuração do valor normal, quais sejam: Calzaturificio Play Sport Srl, Chelini Olando Srl, Dei Dogi Srl e Simod Spa.

Ressalte-se que, em virtude do expressivo número de produtores/exportadores identificados de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, e consoante previsão contida no art. 28 do Regulamento Brasileiro e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio (OMC), o Departamento selecionou os exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportação da China para o Brasil do produto objeto da presente revisão de julho de 2013 a junho de 2014.

Assim sendo, segundo os dados da RFB, foram identificados na referida seleção as seguintes empresas produtoras/exportadoras e seus volumes exportados para o Brasil do produto objeto da revisão (de julho de 2013 a junho de 2014): Dong Guan Pou Chen Footwear Company – Confidencial pares Confidencial% do volume exportado da China para o Brasil nesse período); Fu Luh Shoes Co ,Ltd. – Confidencial pares Confidencial % do volume exportado da China para o Brasil nesse período); Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co. Ltd. – Confidencial pares Confidencial % do volume exportado da China para o Brasil nesse período); Lianjiang Chingluh Shoes Co, Ltd. –Confidencial pares Confidencial

% do volume exportado da China para o Brasil nesse período); Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd Confidencial pares Confidencial % do volume exportado da China para o Brasil nesse período); Nanjing Fja Footwear And Headgear Ltd. –Confidencial pares Confidencial % do volume exportado da China para o Brasil nesse período); Qingdao Longway Footwear Co. Ltd. – Confidencial pares Confidencial % do volume exportado da China para o Brasil nesse período); Zhejiang Zhuji Wanteng Shoes Co Ltd. – Confidencial pares (Confidencial % do volume exportado da China para o Brasil nesse período).

Concedeu-se prazo de 10 (dez) dias para manifestação, contado a partir da expedição da notificação de início da revisão, para que as partes interessadas se manifestassem a respeito da seleção. Cabe mencionar que a seleção definida não foi objeto de contestação.

Dessa forma, por ocasião da notificação de início da revisão e conforme o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram disponibilizados os questionários aos produtores/exportadores estrangeiros selecionados da China e aos produtores italianos com prazo de restituição de trinta dias, contado da data de ciência.

Ademais, cabe ressaltar que os produtores/exportadores não selecionados foram informados de que o prazo para eventuais respostas voluntárias seria de trinta dias, improrrogáveis, contados da data de ciência, em conformidade com o caput do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com o art. 19 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014.

Em relação aos importadores, foram disponibilizados questionários a todos aqueles identificados com base nos dados detalhados das importações brasileiras fornecidos pela RFB.

2.5. Das partes interessadas

Para fins de início da presente revisão, de acordo com o § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram identificadas como partes interessadas, além da peticionária, os produtores/exportadores estrangeiros, os importadores brasileiros do produto objeto da revisão e o governo da China.

Nos termos do inciso V do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi concedido o prazo de vinte dias, contado da data da publicação de início desta revisão, para a apresentação de pedidos de habilitação de outras partes que se considerassem interessadas e de seus respectivos representantes legais. Nesse intuito, foram realizados pleitos por parte de empresas e associações, abordados no item 2.6.

Todas as partes interessadas identificadas e reconhecidas encontram-se relacionados no Anexo I deste Parecer.

2.6. Das solicitações de habilitação

A Associação Brasileira de Artigos Esportivos (Move), solicitou tempestivamente sua habilitação no presente processo nos termos do inciso II do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013. Alegou, assim, representar os interesses das indústrias esportivas sediadas no Brasil no segmento de calçados esportivos.

A agremiação *World Federation of Sporting Goods Industry*-WFSGI requereu tempestivamente habilitação na investigação em epígrafe, tendo em vista representar as marcas esportistas, fabricantes, fornecedores, varejistas e federações de calçados mundiais.

As empresas Mizuno Corporation, Adidas Sourcing Limited, Adidas AG, Reebok International Ltd (UK), Reebok International Ltd (US) e Adidas International Trading BV, solicitaram habilitação tempestivamente.

As empresas Yongzhou Xiang Way Sports Goods, Shenzhen Bright of Industry Development, Daoxian Buildyet Shoes, Da Sheng (BVI) International, Sacher Overseas, Tae Kwang, Evervan Hengyang, Dong Guan Yue Yuan, Jiangxi YuTai e Yangxin PouJia, Growth-link Overseas Company Limited, Lifeng Footwear Corporation, Changshin Inc, Chung Jye Shoes Ltd, Grand Smartly Group Ltd, Eva Overseas International Limited, Growth-link Overseas Company Limited, Fujian Lifeng Footwear, Fujian San Feng Footwear Company, Fujian Xiefeng Footwear, Dongguan Gaobu, Yu Xing (Ji shui), Zhuhai Special Economic Zone Yueuan Industrial Ltd, Ruijin Pou Yuen Footwear Development, Buildyet Shoes e Dasheng BVI, Sacher Overseas, Shaoyang Stella Footwear e Stella International Ltd. Simona MFG, Apache (Qingxin) Footwear, New Peak Services Ltd Long Fa Shoes, Victory Footwear, Mercury International Trading Corporation, Diamond Group International Ltd, Elite Global Sourcing Limited e Puma Sports LA S.A. (Puma Latam) requereram habilitação tempestivamente, justificando serem produtoras/exportadoras ou empresas relacionadas às empresas produtoras/exportadoras já identificadas como partes interessadas.

As agremiações representantes de produtores/exportadores chineses *China Chamber of Commerce for Import and Export of Light Industrial Products and Arts-Crafts* (CCCLA) e a *China Chamber of International Commerce* (CCOIC) solicitaram habilitação como entidades de classes aptas a representarem os pleitos dos produtores chineses. A primeira indicou ter atuado em outras investigações como a de calçados com biqueira protetora, instaurada pela União Europeia. Além disso, alegou que mais de 70 (setenta) empresas associadas exportaram para o Brasil (durante o período da revisão), sendo duas inicialmente selecionadas para responder o questionário do exportador. Já a última indicou representar os interesses de grande parte dos segmentos de calçados em polos calçadistas na China, envolvendo o interesse de 5 (cinco) empresas selecionadas para responder o questionário do exportador.

Os importadores VF do Brasil Ltda e UA Brasil solicitaram tempestivamente habilitação no processo, tendo em vista ter importado o produto objeto da revisão da origem investigada durante o período de investigação de continuação ou retomada do dumping.

O Instituto para o Desenvolvimento do Varejo (“IDV”), protocolou intempestivamente pedido de habilitação como outra parte interessada no presente processo. Nesse sentido, instou que atuaria como representante do segmento varejista no Brasil, tutelando, inclusive, interesse de parte de importadores de calçados.

2.7. Da decisão do DECOM

Primeiramente, foram deferidos os pleitos das entidades e associações representativas de classe como a Associação Brasileira de Artigos Esportivos-MOVE e a *World Federation of Sporting Goods Industry*-WFSGI, tendo em vista que ambas as entidades representam marcas, fabricantes, fornecedores, varejistas e federações de calçados.

Ainda nesse contexto, foram habilitadas as agremiações representantes dos produtores/exportadores chineses *China Chamber of Commerce for Import and Export of Light Industrial Products and Arts-Crafts* (CCCLA) e a *China Chamber of International Commerce* (CCOIC). A primeira foi indicada pelo governo chinês como instituição apropriada à representação dos interesses dos produtores/exportadores chineses. Já a CCOIC seria associação que tutelaria interesse de grande parte dos segmentos de calçados em polos calçadistas na China, em especial, de produtores selecionados.

Em relação aos pedidos das **holdings** Mizuno Corporation e Adidas AG, bem como de outras partes subsidiárias, como Reebok International (UK), Reebok International (US) e Adidas Sourcing Limited e Adidas Trading BV, acatou-se o pedido dessas empresas como partes interessadas, tendo em vista que atuariam no modelo global de negócios de calçados.

Em relação ao pedido do Instituto para o Desenvolvimento do Varejo (“IDV”), registra-se que tal pedido foi considerado intempestivo por ter sido protocolado após o prazo para solicitação de habilitação de outras partes interessadas.

No tocante às solicitações dos importadores UA Brasil e VF Brasil, assevere-se que ambos foram notificados de que já seriam partes interessadas desde o início da presente investigação.

No que se refere aos pedidos dos produtores/exportadores que comprovaram produção/exportação no período objeto de continuação ou retomada do dumping, foram acatados os pleitos das seguintes empresas: Yongzhou Xiang Way Sports Goods Ltd; Chung Jye Shoes Co., Ltd; Diamond Group International Ltd.

No entanto, não foram acatados os pedidos das empresas Shenzen Bright of Industry Development Co Ltd, Evervan Hengynag Footwear Co Ltd, Victory Footwear Co. Ltd, Elite Global Sourcing Ltd, Tae Kwang Ind. Co. Ltd, Mercury International Trading Corporation, Puma Sports LA S.A. (Puma Latam) tendo em vista que não protocolaram elementos probatórios suficientes de que teriam exportado o produto objeto da revisão no período de investigação de continuação ou retomada do dumping.

As empresas que comprovaram associação ou relacionamento com produtores/ exportadores identificados como partes interessadas foram acatados, conforme abordado em detalhe no item 2.9 deste Parecer.

2.8. Do recebimento das informações solicitadas

2.8.1. Dos importadores

As empresas RS do Brasil - Importação, Exportação Indústria E Comércio Ltda; Dass Sul Calçados E Artigos Esportivos Ltda e Companhia Zaffari Comércio E Indústria apresentaram suas respostas ao questionário do importador dentro do prazo inicialmente concedido.

O importador Crocs Brasil Comércio de Calçados Ltda. indicou não comprar o produto objeto da revisão e, por esta razão, optou por não responder ao questionário.

As empresas Dld Comércio e Importação Ltda e Arthur Lundgren Tecidos SA Casas Pernambucanas responderam ao questionário do importador fora do prazo inicialmente concedido, sem que tivessem solicitado prorrogação, de modo que tais respostas foram consideradas intempestivas e não foram juntadas aos autos do processo em questão. Tais empresas foram notificadas acerca da impossibilidade de utilização de suas respostas.

As empresas a seguir solicitaram a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013: Benevento Distribuidora Ltda; Comercial Aste de Importação Ltda; Puma Sports Ltda.; Vulcabras Distribuidora de Artigos Esportivos Ltda; Skechers do Brasil Calçados Ltda.; Save Comercial e Importadora Ltda.; G.B.A. Comercial e Importadora Ltda.; UA Brasil Comércio e

Distribuição de Artigos Esportivos Ltda; Adidas do Brasil Ltda; Asics Brasil Distribuição e Comércio de Artigos Esportivos Ltda.; Nike do Brasil Comércio e Participações Ltda; Pimpolho Produtos Infantis Ltda.; Indubra Artigos de Moda do Brasil Ltda.; Bombardier Recreational Products Motores da Amazônia Ltda., e Surf Co. Ltda. e Iguasport Ltda/Decathlon.

As empresas Benevento Distribuidora Ltda; Comercial Aste de Importação Ltda; Puma Sports Ltda.; Vulcabras Distribuidora de Artigos Esportivos Ltda; Skechers do Brasil Calçados Ltda.; Save Comercial e Importadora Ltda.; G.B.A. Comercial e Importadora Ltda.; UA Brasil Comércio e Distribuição de Artigos Esportivos Ltda; Adidas do Brasil Ltda; Asics Brasil Distribuição e Comércio de Artigos Esportivos Ltda; Nike do Brasil Comércio e Participações Ltda apresentaram suas respostas aos questionários do importador, tempestivamente, dentro do prazo estendido concedido. Por outro lado, as empresas Indubra Artigos de Moda do Brasil Ltda; Bombardier Recreational Products Motores da Amazônia Ltda e Surf Co. Ltda e Iguasport Ltda/Decathlon não apresentaram resposta ao questionário do importador.

Cumprе ressaltar que as empresas cujas respostas foram apresentadas sem a devida habilitação dos representantes por elas indicados foram notificadas com vistas a sanar essa situação ou ainda esclarecer possíveis inconsistências nas habilitações até o dia 1 de junho de 2015, sob pena de consideração dos atos mencionados como inexistentes. Diante dessa situação, somente a empresa Benevento Distribuidora Ltda não regularizou sua representação.

Foram solicitadas às empresas Skechers do Brasil Calçados Ltda, Vulcabras Distribuidora de Artigos Esportivos Ltda, Asics Brasil Distribuição e Comércio de Artigos Esportivos Ltda, Save Comercial e Importadora Ltda., UA Brasil Comércio e Distribuição de Artigos Esportivos Ltda., Puma Sports Ltda., Nike do Brasil Comércio e Participações Ltda. e Adidas do Brasil Ltda informações adicionais aos questionários apresentados para sanar pendências formais no que concerne a apresentação da versão restrita dos dados dos questionários, a adequação dos dados de despesas de internação, o detalhamento das operações de importação, bem como as aparentes inconsistências entre os dados reportados e os dados da RFB. As empresas em epígrafe responderam tempestivamente aos pedidos efetuados.

Desta forma, os dados das empresas que responderam tempestivamente ao questionário do importador, com exceção da Benevento Distribuidora Ltda., foram considerados para fins de determinação preliminar.

Por fim, os demais importadores não solicitaram extensão do prazo, nem apresentaram resposta ao questionário do importador.

2.8.2. Dos produtores/exportadores

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

Todas as empresas selecionadas, a saber Dong Guan Pou Chen Footwear Company; Fu Luh Shoes Co.,Ltd.; Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co., Ltd.; Lianjiang Chingluh Shoes Co., Ltd. e Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd, após solicitarem extensão de prazo tempestivamente e acompanhado de justificativa, segundo o disposto no §1º do art. 50 do Regulamento Brasileiro, apresentaram respostas ao questionário do exportador.

As empresas Nanjing Fja Footwear and Headgear Ltd, Qingdao Longway Footwear Co. Ltd e Zhejiang Zhuji Wanteng Shoes Co Ltd informaram, por meio do endereço eletrônico institucional, que são *trading companies* e não teriam interesse em responder os questionários do produtor/exportador. Em 11 de março de 2015, a Embaixada da China no Brasil informou que Nanjing Fja Footwear and Headgear Ltd é *trading company* e disponibilizou contato e localização de Zhejiang Zhuji Wanteng Shoes Co Ltd.

Foram apresentadas tempestivamente respostas voluntárias do terceiro país de economia de mercado para efeitos de cálculo do valor normal preenchida pelas empresas indonésias PT Ching Luh e PT Nikomas Gemilang. Após análise de seu conteúdo, foram solicitadas informações complementares, as quais foram apresentadas tempestivamente.

Também foi apresentada resposta ao questionário do terceiro país de economia de mercado para efeitos de cálculo do valor normal preenchida pela empresa indonésia PT. Sepatu Mas Idaman. Apesar de solicitadas informações complementares por meio do Ofício nº 2.727/2015/CGMC/DECOM/SECEX, de 15 de junho de 2015, estas não foram fornecidas, de modo que não puderam ser utilizadas para fins de determinação preliminar por sua incompletude.

Nenhum dos produtores/exportadores italianos selecionados apresentou resposta ao questionário do terceiro país de economia de mercado para efeitos de cálculo do valor normal.

2.9. Do pedido de relacionamento ou associação entre as partes interessadas

De acordo com o § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes serão consideradas relacionadas ou associadas se:

I - uma delas ocupar cargo de responsabilidade ou de direção em empresa da outra;

II - forem legalmente reconhecidas como associados em negócios;

III - forem empregador e empregado;

IV - 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;

V - uma delas, direta ou indiretamente, controlar a outra, inclusive por intermédio de acordo de acionistas;

VI - forem ambas, direta ou indiretamente, controladas por uma terceira pessoa;

VII - juntas controlarem direta ou indiretamente uma terceira pessoa;

VIII - forem membros da mesma família; ou

IX - se houver relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores.

Como já indicado anteriormente, os produtores/exportadores chineses selecionados que responderam tempestivamente ao questionário do produtor/exportado e outros produtores realizaram solicitação para enquadramento de empresas como entidade comercial única com vistas a estabelecer

grupos que atuam no processo de exportação do produto objeto desta revisão, conforme disciplinado no parágrafo anterior.

O produtor/exportador selecionado Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co. Ltd protocolou resposta ao questionário do produtor/exportador no dia 15 de maio de 2015. Em sua resposta, a empresa solicitou que as empresas Eva Overseas International Limited, Shoetown Hunan Footwear Co. Ltd., Qing Yuan City Shoetown Footwear Co. Ltd., Evervan International Limited, Evervan Qingyuan Footwear e Evervan Deyang Footwear fossem consideradas relacionadas a ela. Para tanto, apresentou organograma organizacional do grupo, bem como outros documentos comprobatórios em sua resposta ao questionário e nas informações complementares. As empresas Evervan International Limited, Evervan Qingyuan Footwear e Evervan Deyang Footwear também responderam ao questionário de produtor/exportador juntamente com a empresa selecionada.

Salienta-se que, por ocasião do início da investigação, as seguintes empresas foram consideradas partes interessadas: Shoetown Hunan Footwear Co. Ltd., Qing Yuan City Shoetown Footwear Co., Ltd., Evervan International Limited, Evervan Qingyuan Footwear e Evervan Deyang Footwear. A empresa Eva Overseas, por outro lado, não havia sido considerada inicialmente como parte interessada, pois não foi identificada produção ou exportação para o Brasil do produto objeto da revisão de julho de 2013 a junho de 2014, segundo dados da RFB. Desta forma, o produtor/exportador selecionado solicitou habilitação da empresa Eva Overseas International Limited. Após análise dos documentos protocolados pelo produtor/exportador selecionado no dia 1º de julho de 2015, atendeu-se ao pedido de habilitação, nos termos do inciso V do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ademais, a fim de comprovar o relacionamento ou associação entre todas as empresas mencionadas no parágrafo anterior, o produtor/exportador selecionado protocolou na mesma data documentos originais comprobatórios desse relacionamento. Na sequência, fez alusão aos incisos I, IV, V, VI e VII do § 10 do art. 14 supramencionado para justificar o tratamento como grupo para todas as empresas ligadas a ele e consideradas como partes interessadas. A tabela abaixo elenca todas as empresas consideradas inicialmente como pertencentes ao grupo Shoetown-Evervan:

Grupo Shoetown-Evervan

Empresa	Atuação no Grupo
Eva Overseas International Limited	Exportador
Evervan International Limited	Exportador
Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co.Ltd.	Produtor
Shoetown Hunan Footwear Co., Ltd.	Produtor
Qing Yuan City Shoetown Footwear Co.	Produtor
Evervan Qingyuan Footwear	Produtor
Evervan Deyang Footwear	Produtor

Em 26 de junho de 2015, o produtor selecionado Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd demonstrou preliminarmente as relações existentes entre as empresas do grupo econômico Dean Shoes, nos termos do § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as quais operam das seguintes formas:

Grupo Dean Shoes

Empresa	Atuação no grupo
Xingning Factory	Produtor
Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd.	Produtor
Long Fa Industrial Ltd	Controlador
Gold Tech	Trading
Grand Winner	Trading
Grand Smartly	Exportador

Em sua resposta ao questionário, o produtor chinês selecionado Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited solicitou que os produtores Zhuhai Special Economic Zone Yueyuan Industrial, Zhong Shan Xin Zhan Shoe Company, Dongguan YueYuan Footwear, Pou Hong (Yangzhou) , Yue Yuen (Anfu) Footwear, Yu Xing (Jishui) Footwear, Yangxin Poujia, Shanggao Yisen, Zhong Shan Pou Yuen Manufacture Company, Dong Guan Yue Sheng Footwear Company Limited, Jiangxi Yu Tai Footwear Company Limited, Zhong Shan Pou Yuen Bai Shi Manufacturer Company, Ruijin Pou Yuen e exportadores Gold Plenty, New Peak Ltd , Idea Macao e The Look fossem consideradas relacionadas a ela. Para tanto, apresentou fluxograma organizacional do grupo em sua resposta, bem como demonstrações financeiras, acordos de processamento, licenciamento de operações com vistas a estabelecer a relação ao grupo Pou Chen. Cabe ressaltar que as empresas listadas responderam ao questionário de produtor/exportador juntamente com a empresa selecionada.

Inicialmente, já haviam sido consideradas como partes interessadas as seguintes empresas: Idea Macao, The Look, Zhong Shan Xin Zhan Shoe Company, Pou Hong (Yangzhou), Yue Yuen (Anfu) Footwear, Yu Xing (Jishui) Footwear, Yangxin Poujia, Shanggao Yisen, Zhong Shan Pou Yuen Manufacture Company, Dong Guan Yue Sheng Footwear Company Limited, Zhong Shan Pou Yuen Bai Shi Manufacturer Company. No entanto, a empresa Ruijin Pou Yuen não havia sido considerada como parte interessada, pois não foi identificada produção ou exportação para o Brasil do produto objeto da revisão de julho de 2013 a junho de 2014, segundo dados da RFB.

Com efeito, ficou estabelecido preliminarmente o relacionamento entre essas empresas, com base na resposta às informações complementares, tendo em vista novos elementos probatórios, atendendo-se o disposto nos incisos I, IV, V, VI e VII do §10 do artigo 14 supramencionado, justificando-se, assim, o tratamento como grupo para todas as empresas ligadas a ele e consideradas como partes interessadas. Assim sendo, foram consideradas as empresas a seguir como pertencentes ao grupo Pou Chen:

Grupo Pou Chen

Empresa	Atuação no Grupo
Gold Plenty	Exportador
Idea Macao	Exportador
New Peak	Exportador
The Look	Exportador
Zhuhai Special Economic Zone Yueyuan Industrial	Produtor
Zhong Shan Xin Zhan Shoe Company	Produtor
Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited	Produtor
Dongguan YueYuan Footwear	Produtor
Pou Hong (Yangzhou)	Produtor
Yue Yuen (Anfu) Footwear	Produtor
Yu Xing (Jishui) Footwear	Produtor
Yangxin Poujia_	Produtor

Shanggao Yisen	Produtor
Zhong Shan Pou Yuen Manufacture Company	Produtor
Dong Guan Yue Sheng Footwear Company Limited	Produtor
Jiangxi Yu Tai Footwear Company Limited	Produtor

Os produtores/exportadores chineses Lian Jiang Chingluh Shoes Co., Ltd. (“Chingluh”) e Fuzhou Development Zone Fuluh Shoes Co., Ltd. (“Fuluh”) foram selecionados. As empresas solicitaram, no dia 15 de maio de 2015, a inclusão das outras empresas do grupo, quais sejam: Fujian Lionscore Sport Products Co. Ltd., Planet Corporation e Sacher Overseas. Com base nos elementos trazidos em resposta às informações complementares, constatou-se que as empresas investidoras [Confidencial] e [Confidencial], detêm, respectivamente, a totalidade da Planet Corporation e da Sacher Overseas Inc e ambas estariam associadas. Assim, configurando-se preliminarmente a relação do grupo, nos termos do § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Assim sendo, foram consideradas as empresas a seguir como pertencentes ao grupo Chingluh:

Grupo Chingluh

Empresa	Atuação no Grupo
Lian Jiang Chingluh Shoes Co., Ltd.	Produtor
Fuzhou Development Zone Fuluh Shoes Co., Ltd.	Produtor
Fujian Lionscore Sport Products Co. Ltd.	Produtor
Planet Corporation	Exportador
Sacher Overseas Inc.	Exportador

Em relação a outros produtores não selecionados pertencentes a outros grupos exportadores para o Brasil, procedeu-se no mesmo sentido que os anteriores selecionados, uma vez que foi atendido o disposto no § 10 do artigo 14 do Regulamento Brasileiro com vistas à consideração do relacionamento entre as partes envolvidas em cada grupo. Isto posto, foram considerados preliminarmente os seguintes grupos e seus produtores/exportadores: Grupo Changshin (produtor Qingdao Changshin e exportador Changshin Inc); Grupo Xiefeng (produtores Fujian Xiefeng Footwear Co Ltd, Fujian San Feng Footwear Co Ltd e Fujian Lifeng Footwear Co Ltd e exportador Growth-link Overseas Company); Grupo Stella (produtores Shaoyang Stella Footwear e Stella International Ltd Simona MFG); Grupo Dasheng (produtores Dongguan Surpassing Shoes Co, Daoxian Buildyet Shoes e holding Dasheng BVI Shoes) e Grupo Apache (Apache Footwear e Apache Qingxin Footwear).

2.10. Das considerações acerca do terceiro país de economia de mercado

O § 1º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013 determina que, o país substituto consistirá em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado, levando-se em conta as informações confiáveis apresentadas tempestivamente pelo peticionário ou pelo produtor ou exportador (...).”

Ante o exposto, para fins de início da presente revisão, a indústria doméstica justificou a escolha da Itália pelo fato de ser este país um grande produtor de calçados e pelo produto italiano ser similar ao produto objeto da revisão, o que garantiria que o valor normal fosse apropriado. Ademais, segundo a indústria doméstica, para a escolha desse país teria sido levada em consideração o grau de desagregação dos dados, principalmente o volume significativo de vendas do produto similar na exportação deste país. Diante das circunstâncias apresentadas pela peticionária, inicialmente, considerou-se a Itália como terceiro país de economia de mercado, conforme Parecer DECOM nº 6, de 24 de fevereiro de 2015.

Com sede nos elementos probatórios disponíveis na condução da presente revisão, observou-se que a Indonésia refletiria adequadamente a composição da cesta de produtos chineses. Em particular, o

volume exportado pela Indonésia para os principais mercados mundiais se aproxima mais ao da China do que o da Itália, inclusive em termos de disponibilidade e grau de desagregação estatística necessários para a investigação, contando, por exemplo, com base no Comtrade, e observando, assim, o disposto no Regulamento Brasileiro.

Isto posto, indica-se preliminarmente que a Indonésia seja o terceiro país de economia de mercado para fins de cálculo do valor normal, tendo em vista tratar-se de um dos maiores produtores e exportadores mundiais do produto similar.

2.10.1. Das manifestações acerca do terceiro país de economia de mercado

A Mizuno Corporation e a Mizuno USA, Inc. questionaram, em manifestação protocolada no dia 11 de maio de 2015, a escolha da Itália como terceiro país de economia de mercado para determinação do valor normal.

Alegaram haver, entre outros aspectos, diferenças de envergadura das fábricas, mão-de-obra, matéria-prima e custo de energia elétrica, em comparação com produtoras de calçados estabelecidas na China. Apontaram que os produtos provenientes da Itália são confeccionados, principalmente, em couro, enquanto os de origem chinesa são, na grande maioria, produzidos com materiais têxteis.

Em relação às empresas italianas selecionadas, alegaram que a empresa Chelini Olando teria situação financeira precária; que a empresa Dei Dogi seria especializada na fabricação de produtos de couro e possuiria faturamento modesto; que a empresa Simod, SPA teria terceirizado a produção para o sudeste asiático em 1995 e havia pedido falência; e que a única fábrica da empresa Caizaturiticio Play Sport estaria localizada na Romênia, não havendo unidades produtivas na Itália. Dessa forma, restaria comprometida a utilização como referência do valor de venda italiano.

Assim, solicitaram a escolha da Indonésia como terceiro país de economia de mercado para realização do cálculo do valor normal, considerando composição de produtos e condições socioeconômicas e produtivas similares a da China, ou, subsidiariamente, a Tailândia.

Em 11 de maio de 2015, a Alpargatas S.A. questionou a confiabilidade, o conteúdo e o grau de desagregação permitido pela base de dados do GTIS; o uso de exportações da Itália para Alemanha como base para o valor normal; a falta de fundamentação e transparência na metodologia utilizada para cálculo do valor normal.

A empresa questionou também a fiel aplicação do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, e premissas não verificáveis; a comparabilidade das exportações da Itália para a Alemanha com o consumo no mercado interno chinês e as exportações da China para o Brasil; a falta de confrontação quanto à qualidade, características tais como especialização do maquinário, processo produtivo dos calçados, composição da cesta de produtos em relação a cada classe específica de calçados, diferenças de preços entre as diferentes classes de calçados produzidas por cada país; além da impossibilidade de exclusão de todos os produtos não alcançados pelo escopo da revisão exclusivamente pela subposição tarifária.

A Alpargatas argumentou ainda que a empresa Chelini Olando Teria tido falência decretada em 2013, quando possuía apenas dez funcionários, não havendo base para sua consideração na amostra utilizada para comparação com as exportações da China para o Brasil durante o período, segundo sua situação econômico-financeira em 2013-2014; que a empresa Dei Dogi de comércio atacadista de calçados seria especializada em produtos de couro e seu faturamento reduzido (entre 3 e 6 milhões de euros) sugeriria que não ocorreriam exportações para a Alemanha em quantidades necessárias para

comparação ("*de minimis*"), em especial para os produtos registrados sob código da NCM de calçado fabricado a partir de matérias-primas têxteis. Apontou ainda que constariam informações sobre a terceirização da totalidade da produção do grupo Simod, SPA, para o sudeste asiático desde 1995 e que, em dezembro de 2013, esta empresa teria passado por processo de natureza falimentar. Argumentou ainda que as informações disponíveis publicamente sugeririam que a empresa Caizaturiticio Play Sport possuiria uma única fábrica, localizada na Romênia, não havendo unidades produtivas na Itália.

Por essas razões, a utilização como referência do valor italiano estaria comprometida e sua utilização provocaria desequilíbrio na comparação das exportações de calçados italianas com as exportações de calçados chinesas, considerando (i) a agregação de valor pela marca italiana, (ii) a composição relativa das exportações italianas, formada predominantemente por produtos de maior valor agregado e (iii) os custos de produção italianos; e que as exportações italianas de calçados são focadas em produtos de couro, não refletindo as exportações da China para o Brasil, predominantemente de produtos têxteis.

Assim, a Alpargatas solicitou a utilização das exportações da Indonésia para os EUA, com base nos dados da USITC (*United States International Trade Commission*), ou, alternativamente, da Indonésia para a Alemanha, com base nos dados do GTIS, ou a partir da Tailândia; a fundamentação adequada para a utilização das exportações de calçados da Itália para a Alemanha como referência do valor normal das exportações da China para o Brasil, na forma do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013; argumentando a motivação para escolha das informações contidas na base de dados do GTIS enquanto referência para apuração do preço de exportação da Itália para a Alemanha do produto similar, de acordo com o art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013; a metodologia adotada para o cálculo de valor normal, com referência adequada aos dados que a embasaram, de forma a permitir o exercício de contraditório pelas partes interessadas.

Por fim, a Alpargatas solicitou a desconsideração da Itália como terceiro país de economia de mercado para fins de cálculo do valor normal, por representar origem inadequada para refletir adequadamente a composição de produtos e condições produtivas chinesas. Alternativamente, a Alpargatas sugeriu a utilização da Indonésia como terceiro país de economia de mercado para fins de cálculo do valor normal, tendo em vista tratar-se de um dos maiores produtores e exportadores mundiais do produto objeto da revisão, com condições socioeconômicas, composição de produtos e condições produtivas semelhantes às apresentadas pela China; e, subsidiariamente, utilizar a Tailândia como terceiro país de economia de mercado para fins de cálculo do valor normal, por conta de tratar-se da origem existente com composição e volume de produtos mais similar à verificada nas exportações da China para o Brasil.

Em 11 de maio de 2015, a CCCLA solicitou formulação de determinação preliminar e seleção da Indonésia como terceiro país de economia de mercado para cálculo de valor normal em lugar da Itália, tanto por questões de similaridade do produto quanto por volumes comercializados.

Em 11 de maio de 2015, Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited discordou da escolha da Itália como terceiro país de economia de mercado para cálculo de valor normal, sugerindo a Indonésia como alternativa por exportar volume do produto similar mais próximo do volume exportado do produto objeto da revisão, possuir mercado interno semelhante ao chinês e maior similaridade entre o produto objeto da revisão e o produto vendido no mercado interno ou exportado pela própria Indonésia. Alegou ainda haver disponibilidade e adequado grau de desagregação das estatísticas necessárias à investigação e ainda contar com dados primários contidos em resposta ao questionário do terceiro país de economia de mercado para efeitos de cálculo do valor normal preenchida por produtores indonésios, dentre eles, PT Nikomas Gemilang, do grupo econômico Pou Chen.

Em 11 de maio de 2015, Lian Jiang Chingluh Shoes Co., Ltd. expressou entender que os calçados italianos exportados para a Alemanha não possuem características próximas ao ponto de serem equiparáveis à produção chinesa exportada para o Brasil, sugerindo a adoção da Indonésia como terceiro país de economia de mercado para cálculo de valor normal por apresentar mercado consumidor, condições socioeconômicas e perfis de produção e exportação mais semelhantes àqueles existentes na China. Também observou, entre outras colocações, que a Indonésia exportou ao Brasil volume mais significativo de produto similar do que a Itália, indicando a resposta ao questionário do terceiro país de economia de mercado para efeitos de cálculo do valor normal preenchida pela empresa PT Chingluh Indonésia como fonte de informações. Em 29 de maio de 2015, Lian Jiang Chingluh Shoes Co., Ltd. juntamente com Fuzhou Development Zone Fulu Shoes Co., Ltd. solicitaram que sejam considerados como informações independentes para efeito de cálculo de valor normal os dados fornecidos pela empresa indonésia PT. Sepatu Mas Idaman, apresentada como parte não relacionada a qualquer produtor ou exportador chinês.

Em 27 de julho de 2015, a ABICALÇADOS afirmou que, na análise da escolha de terceiro país deve ser levado em conta o que preceitua o *caput* do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, que ressalta que a escolha deve ser baseada em informações confiáveis de um terceiro país de economia de mercado. Neste contexto, aponta a peticionária, existiriam diversos fatores impeditivos à escolha da Indonésia como país substituto e a sua classificação como país formalmente e materialmente de economia de mercado, o que conduziria a aplicação de um direito antidumping muito aquém do necessário para a neutralização dos efeitos danosos da conduta desleal. Contribuem para tal fato a existência de subsídios em favor do setor calçadista Indonésio e seus fornecedores; o relacionamento entre as empresas chinesas e indonésias; a extensão da economia chinesa na Indonésia por conta do Acordo de Livre Comércio entre a ASEAN (Associação de Nações do Sudeste Asiático) e a China e a dispersão dos custos de produção, com “respingos expressivos” no Taipé Chinês.

A peticionária apresentou, em sua manifestação, diversos programas de subsídios que supostamente beneficiariam a indústria calçadista da Indonésia. Em seu entender, o tratamento confidencial aos questionários respondidos de forma voluntária não respeitou os preceitos do Decreto nº 8.053, de 2013. Tal fato somado aos indícios de favorecimento da indústria calçadista da Indonésia, em especial da PT Ching Luh Indonésia, levariam, na opinião da ABICALÇADOS, ao desenvolvimento de uma investigação escusa. Ainda que somente em uma investigação de subsídios possa se aferir o efeito dos subsídios, sua disponibilidade à indústria calçadista da Indonésia já seria, por si só, elemento apto a levar à não utilização da Indonésia como terceiro país, visto que as vantagens obtidas distorceriam o valor normal.

Na opinião da associação, as empresas PT Nikomas Gemilang, PT Sepatu Mas Idaman e PT Ching Luh possuem notável interesse no fracasso da renovação do direito antidumping, e estão ligados a conglomerados chineses. A PT Ching Luh, pertencente ao grupo Ching Luh, ostenta em seu sítio eletrônico os logotipos da Nike, Adidas, Reebok e Mizuno, o que já jogaria facho de suspeita na empresa. De forma similar, no sítio do Pou Chen Group, controlador da PT Nikomas, constam os logos de Nike, Adidas, Reebok, New Balance, Puma, Asics, Converse e Timberland. A peticionária estranhou o fato de somente a PT Sepatu ter sido selecionada da extensa lista de fornecedores mundiais da Adidas para fornecer seus dados.

A relação entre as empresas indonésias e os grupos chineses macularia a escolha deste país como substituto, por não ser “país apropriado”, dado que a utilização de dados entre partes relacionadas é regra de exceção prevista no regulamento nacional, em seu art. 14, § 5º. Haveria dependência econômica, financeira e tecnológica não apenas entre os conglomerados chineses e as empresas indonésias, mas

também entre estas e as multinacionais detentoras dos direitos das marcas dos calçados produzidos. No entender da peticionária, o relacionamento entre as marcas multinacionais e as empresas indonésias seria bastante similar à relação empregado-empregador. A dependência econômica, financeira e tecnológica, seria reforçada pelo fato de a marca ser ainda a responsável pelo desenvolvimento do produto; projeto de matrizes; testes de laboratório; teste de campo com atletas; desenvolvimento e negociação de materiais; processo industrial; controle de qualidade e logística local e internacional. O produtor apenas presta os serviços de confecção do calçado a partir de matérias primas e preços selecionados pela marca global. Considerar a Indonésia como país substituto seria entender a China como país de economia de mercado, dada a existência do conglomerado chinês controlador.

A ABICALÇADOS pontuou ainda que as diversas manifestações dando conta do grau de semelhança entre o mercado chinês e indonésio somente reforçam o fato de que a Indonésia seria uma extensão da China, não podendo ser substituto adequado. Justamente pelo fato de os italianos possuírem indicadores mais distantes dos chineses é que a sua escolha seria mais acertada, pois uma economia de mercado possui comportamento econômico diverso dos chineses. O desrespeito aos direitos humanos alegadamente existente na Indonésia e na China e a formação de área de livre comércio entre o bloco econômico ASEAN e os chineses, que permite a entrada de matéria prima sem gravames de importação, distorceriam os preços de mão de obra e de matéria-prima, e, conseqüentemente, o valor normal da Indonésia.

Por fim, a peticionária afirmou que a Itália seria o país de economia de mercado mais próximo de preencher os requisitos da legislação pátria, por produzir um leque de calçados similar ao produzido pelos chineses, inclusive os esportivos.

2.10.2. Do posicionamento do DECOM

Em relação à escolha do terceiro país, para fins de início deste processo, foram baseadas nas informações fornecidas pela peticionária, atendendo ao disposto no §1º do Artigo 15 do Regulamento Brasileiro, conforme já relatado no Parecer nº 6 de 2015.

Em relação à disponibilidade e desagregação dos dados do GTIS e metodologia de cálculo do valor normal no início deste processo, entende-se que, considerando as limitações do início da investigação em que a autoridade investigadora tem acesso a dados secundários não conhecendo as informações individualizadas fornecidas no mercado de comparação, não havia como obter grau de detalhamento na época, inclusive com a adequada caracterização do produto, como por exemplo, por CODIP.

Para fins de determinação preliminar, acatou-se, a princípio, a utilização da Indonésia como terceiro país. Ressalte-se que, com base nas respostas voluntárias prestadas tempestivamente para apuração do valor normal para a China, não haveria motivo inicial para consideração de dados de exportação da Indonésia para outro país, tendo em vista que se tem posse de informação primária de operações no mercado interno e dados de custos de produção na Indonésia.

No que se refere às alegações da peticionária contrárias à utilização da Indonésia, primeiramente, registre-se que os subsídios às exportações dos produtores indonésios fazem menção a outro processo, inclusive com produto diverso, sem nenhuma vinculação a este.

Quanto às características levantadas sobre direitos humanos na Indonésia, mão de obra e acordos de livre comércio, esclarece-se que não foi identificada nenhuma relação desses fatos que pudessem influir na análise interposta no tocante à apuração de dumping, do dano e da causalidade entre ambos.

Em relação à manutenção da Itália como terceiro país, foi considerada, para fins de determinação preliminar, a Indonésia, uma vez que, no caso concreto, tal país representaria mercado adequado para comparação e além de ter sido apresentada, no curso do procedimento, informações para o cálculo valor normal verificáveis, considerando que nenhuma das produtoras/exportadoras italianas selecionadas respondeu ao questionário do terceiro país de economia de mercado para efeitos de cálculo do valor normal.

Ressalte-se que a avaliação não considerou as alegadas similaridades socioeconômicas entre a China e a Indonésia, tampouco foram consideradas similaridades nas condições produtivas entre esses dois países, dado que a China é considerada como economia não predominantemente de mercado para fins de defesa comercial.

Na seara da dispersão dos custos de produção de calçados e nos relacionamentos **intercompanies** entre produtores indonésios e chineses, pondera-se que foram realizados os ajustes necessários na apuração do dumping para refletir as características peculiares do modelo de negócio de calçados, no contexto de cadeias globais de valor, conforme item 5.2.1.

2.11. Dos prazos da revisão

São apresentados no quadro abaixo os prazos a que fazem referência os arts. 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 2013, conforme estabelecido pelo § 5º do art. 65 do Regulamento Brasileiro. Recorde-se que tais prazos servirão de parâmetro para o restante da presente revisão:

Prazos da Revisão

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	17/11/2015
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	07/12/2015
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	27/12/2015
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	16/01/2016
Art. 63	Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final	26/01/2016

Ademais, conforme o disposto no art. 175 do Regulamento Brasileiro, foram notificadas acerca da intenção de realizar verificações *in loco*, informando-as das datas sugeridas para realização das visitas, as empresas: Dong Guan Pou Chen Footwear Limited, PT. Nikomas Gemilang, Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd, Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear (Eva Overseas), PT Chingluh Indonesia, Lian Jiang Chingluh Shoes Co., Ltd. (“Chingluh”) e Fuzhou Development Zone Fuluh Shoes Co., Ltd (“Fuluh”).

Ainda conforme o disposto no art. 175 do Regulamento Brasileiro, foram notificados os seguintes importadores acerca da intenção de realizar verificações *in loco*, informando-as das datas sugeridas para realização das visitas: Adidas do Brasil Ltda e Nike do Brasil Comércio e Participações Ltda. (Nike do Brasil).

Cumpramos ressaltar que, conforme informado nas notificações enviadas às referidas empresas, a realização das verificações *in loco* estava condicionada à restituição completa e tempestiva das informações complementares solicitadas. Em caso de não apresentação ou apresentação inadequada ou intempestiva das informações solicitadas, poderia ser cancelada a visita e utilizada a melhor informação disponível em suas determinações, conforme previsto no § 3º do art. 50 e no Capítulo XIV do Regulamento Brasileiro.

Após o recebimento da anuência das empresas notificadas e das informações complementares, os Governos da China e da Indonésia foram informados acerca da realização dos procedimentos nos produtores/exportadores.

Isto posto, apresentam-se abaixo as datas para realização das verificações *in loco*:

Produtor/Exportador	Cidade – País	Data
PT Nikomas	Jakarta- Indonésia	17,18 e 21/09/2015
PT Chingluh	Jakarta - Indonésia	22 a 25/09/2015
Eva-Overseas Shoetown	Hong Kong - China	10 e 11/09/2015
Fuluh	Fuzhou - China	14 e 15/09/2015
Chingluh	Fuzhou - China	16 a 18/09/2015
Pou Chen	Donguan - China	21 a 23/09/2015
Long Fa	Huizhou - China	24 e 25/10/2015

Importador	Cidade	Data
Adidas do Brasil	São Paulo	31/08 a 02/09/2015
Nike do Brasil	São Paulo	01 a 03/09/2015

3. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

3.1. Do produto objeto da revisão

O produto objeto desta revisão engloba tipos de produtos que apresentam características físicas e características de mercado semelhantes, nos termos do art. 10 do Decreto nº 8.058, de 2013.

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.

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.

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

Para fabricação de solados e palmilhas dos tipos do produto objeto da revisão são utilizados materiais poliméricos (PU, PVC e EVA, dentre outros) e aditivos (agentes vulcanizadores, estabilizantes e expansores) que, por meio de um beneficiamento, atingem a forma desejada pela aplicação. Os principais beneficiamentos na fabricação dos solados e palmilhas são o corte dos materiais poliméricos com navalhas e a moldagem a quente com matrizes. 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. A moldagem a quente com matrizes é o processo de transformação da resina polimérica em um produto acabado. A fabricação de solados e palmilhas pode ser realizada por três processos distintos: termoformado, injeção ou prensagem.

O *termoformado* é aplicado na fabricação de solados e palmilhas de EVA. Este 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.

Já a *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 desta já conformada. Para os demais termoplásticos (EVA, TR, PVC, etc.), a matéria-prima é extrusada (empurrada com alta pressão) para o interior da matriz, onde ocorre a fusão do termoplástico e o preenchimento da cavidade da matriz.

Finalmente, na 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. E assim é concluído o processo de fabricação de solados e palmilhas.

Já no processo de fabricação de cabedais 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 é o corte dos materiais com navalhas.

Costura: as diversas partes que compõem os cabedais, como gáspeas, traseiros, lingüeta, etc., são costuradas mecanicamente entre si. No processo de costura utilizam-se agulhas de diversos tipos (ponta agulha, ponta bola, dentre outras) e de diversos calibres.

Soldagem por alta-frequência: a união de materiais poliméricos com tecidos visando acrescentar detalhes e enfeite aos cabedais é realizado via 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.

Conexão por adesivos: alguns enfeites são colados nos cabedais utilizando adesivos (geralmente a base de PU).

Finalmente, na última etapa do processo de fabricação dos tipos de produto objeto da revisão, ou montagem, todas as partes que compõem o calçado são unidas, resultando no produto final acabado. Além do cabedal, solado e palmilha, são utilizados ainda as palmilhas de montagem ou ensacados e adesivos. Os beneficiamentos estão relacionados às preparações necessárias para deixar o cabedal e o solado em condições de serem unidos. O cabedal precisa ser fechado para que possa suportar a forma de montagem durante a etapa de fixação ao solado. Isso é feito utilizando uma palmilha especial denominada palmilha de montagem para os calçados femininos e de ensacado para os tênis. 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.

A preparação para a colagem pode ser realizada em uma ou duas etapas. No caso de duas etapas, é realizado inicialmente o rebaixamento e a asperação da parte inferior do cabedal (região de contato de montagem), com o uso de escovas abrasivas e lixa correia e 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 a colagem realizada em uma etapa, as ações de rebaixamento e asperação substituem a limpeza.

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 via o uso de mantas abrasivas umedecidas com agente limpador (metil etil cetona). Este procedimento é realizado por duas vezes consecutivas visando garantir a eficiência do procedimento. 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.

A montagem consiste no processo de união do cabedal com a sola e pode ser dividida nas seguintes etapas: Aplicação da substância adesiva - A substância adesiva é aplicada nas regiões do cabedal e da sola que serão unidas. Secagem das substâncias adesivas - As substâncias adesivas aplicadas ao cabedal e à sola são secadas em fornos específicos. Reativação da substância adesiva - A substância adesiva, após a secagem, necessita de reativação, mediante exposição controlada ao calor e à luz fornecidos por lâmpadas reativadoras. Prensagem mecânica a vácuo - Visando garantir o tempo e a pressão adequados para a cura da substância adesiva, o calçado previamente montado é colocado em um equipamento que promove o pressionamento por vácuo. Resfriamento forçado - O resfriamento do calçado é necessário para a sua estabilização no formato final. Extração da forma - Uma vez montado o calçado, a forma utilizada em todo o processo de montagem do calçado pode ser retirada. Embalagem do calçado.

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.

3.2. Da classificação e do tratamento tarifário

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% (trinta e cinco por cento) durante todo o período de revisão (julho de 2009 a junho de 2014). Encontram-se entre tais classificações tarifárias os códigos a seguir descritos:

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 reconstituído 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 reconstituído 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 reconstituído
64.05	Outros calçados.
6405.10	- Com parte superior de couro natural ou reconstituído
6405.10.10	Com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de couro reconstituído
6405.10.20	Com sola exterior de couro natural ou reconstituído e parte superior de couro reconstituído
6405.10.90	Outros
6405.20.00	- Com parte superior de matérias têxteis
6405.90.00	- Outros

Ademais, registre-se que os calçados a seguir, classificados nas posições 6402 a 6405 da NCM, estão excluídos do escopo do produto objeto da revisão: As sandálias praianas, confeccionadas em borracha e cujas tiras são fixadas ao solado por espigões (comumente classificadas no código da NCM 6402.20.00); Os calçados destinados à prática de esqui e surfe de neve (comumente classificados nos

códigos da NCM 6402.12.00 e 6403.12.00); Os calçados de couro natural com a parte superior em tiras, e que encobre o dedo maior, popularmente designados alpercatas (comumente classificados no código da NCM 6403.20.00); Os calçados concebidos para a prática de uma atividade esportiva, com tachas, grampos, presilhas, travessas ou dispositivos, ou preparados para recebe-los, inclusive os calçados específicos e exclusivos para patinagem, luta, boxe e ciclismo; Os calçados domésticos (pantufas);

Os calçados (sapatilhas) para dança; Os calçados descartáveis, com solas aplicadas, concebidos para serem utilizados geralmente uma só vez; Os calçados de proteção contra a descarga eletrostática (antiestáticos) para uso em instalações fabris; Os calçados para bebês e/ou recém-nascidos, com 100% da parte superior de matérias têxteis; e Os calçados com 100% da parte superior e 100% da sola exterior de matérias têxteis.

Acrescenta-se ainda que o Brasil celebrou os seguintes acordos de complementação econômica que abrangem as posições 6402 a 6405 da NCM: ACE 18 - Mercosul, ACE 35 - Chile, ACE 36 - Bolívia, ACE 58 - Peru, ACE 59 - Colômbia/Equador/Venezuela e ACE 62 - Cuba, todos concedendo preferência tarifária de 100% nas importações brasileiras do produto objeto da revisão. Além desses, há o ATPR04 (Brasil-México) com preferência tarifária de 20% e o acordo de livre comércio Mercosul - Israel com preferências tarifárias de 60% e 75%.

3.3. Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil é o 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 esportivo, normalmente classificado nas posições 6402 a 6405 da NCM.

3.4. Da similaridade

O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais a similaridade deve ser avaliada. O § 2º do mesmo artigo estabelece que tais critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Dessa forma, conforme informações obtidas no curso da investigação, o produto objeto da revisão e o produto produzido no Brasil:

São produzidos a partir das mesmas matérias-primas naturais (couro, tecido de algodão, etc.) ou sintéticas (plástico, borracha, etc.), tanto na parte inferior quanto na parte superior;

Apresentam as mesmas características físicas (os calçados são normalmente subdivididos em duas partes principais: o solado (parte inferior que suporta o peso do usuário e entra em contato direto com o solo) e o cabedal (parte superior, conectada aos solados ao longo das suas bordas e que reveste os pés dos usuários). Esta divisão do produto estende-se para os processos de fabricação de calçados, ou seja, os processos de fabricação e sua divisão em módulos nas plantas de manufatura dividem-se em três categorias principais: fabricação de solados e palmilhas, fabricação de cabedais e montagem das duas partes que compõem os calçados;

São fabricados a partir dos mesmos processos de produção. Em particular, são múltiplas as possibilidades de uma mesma fábrica produzir diferentes tipos de calçados, quando se considera o uso, a modelagem e os diversos tipos de materiais empregados. A única restrição relevante de mobilidade diz

(Fl. 23 da Circular SECEX nº 61, de 23/09/2015).

respeito a uma unidade produtiva exclusivamente de calçados injetados (costumeiramente classificados na posição 6401 da NCM) passar a produzir os demais tipos de calçados e vice-versa. Nestes casos seriam necessários investimentos relativamente significativos para a complementação do maquinário, e o processo produtivo seria diferente. Entretanto, os calçados injetados não são produto objeto da presente revisão, uma vez que foram expressamente excluídos da Resolução CAMEX nº 14, de 2010);

Têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados, normalmente, para proteger os pés e lhes dar mais conforto ao caminhar. Adicionalmente, podem se subdividir entre calçados para uso diário, para festas e situações especiais, como para práticas esportivas, segurança no trabalho, entre outros. Também podem ser divididos entre calçados infantis e para adultos, femininos e masculinos;

Apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que se tratam de produtos homogêneos e com concorrência baseada primordialmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que se destinam ambos aos mesmos segmentos comerciais, sendo, inclusive, adquiridos pelos mesmos clientes; e

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.

Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 3.1 deste parecer, conclui-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.

Ademais, verifica-se que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da revisão, conforme descrição apresentada no item 3.1 deste parecer.

Dessa forma, diante das informações supra mencionadas e ratificando a conclusão alcançada no início desta revisão, bem como na investigação original, concluiu-se preliminarmente 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.

3.5. Das manifestações sobre produto

Em 24 de abril, na resposta ao questionário do importador, a revendedora [Confidencial].

3.6. Do posicionamento do DECOM

Conforme exposto no item 3.4 acima, não foram constatadas diferenças substanciais que prejudicassem a comparação do produto objeto da revisão e o similar nacional. 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.

4. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

A indústria nacional de calçados é composta por milhares de fabricantes, caracterizando-se, portanto, como indústria altamente fragmentada.

À luz da dificuldade em se obter dados de todos os produtores domésticos fabricantes de calçados, já que são milhares de micro, pequenos, médios e poucos grandes produtores, definiu-se como indústria doméstica os produtores domésticos de calçados representados pela peticionária ABICALÇADOS. Como a ABICALÇADOS é entidade com abrangência nacional, entendeu-se que é capaz de representar os interesses da indústria brasileira de calçados, além de ter contado com o apoio dos sindicatos listados no Anexo II deste Parecer.

Muito embora tenham sido utilizados os dados do estudo elaborado pelo Instituto de Estudos e Marketing Industrial – IEMI, e dados de alguns produtores domésticos, no início da revisão, concluiu-se pela utilização dos dados compilados das pesquisas do IBGE em sua determinação preliminar por se tratar de uma fonte oficial do Governo brasileiro e cujos dados são públicos e de fácil acesso às partes interessadas na revisão em apreço.

Dessa forma, os dados considerados para fins de determinação preliminar de retomada ou continuação de dano à indústria doméstica referem-se ao setor de calçados como um todo e foram compilados nas pesquisas PIA-Empresa e PIA-Produto do IBGE.

A decisão pela utilização dos dados das pesquisas do IBGE trouxe algumas implicações. A principal delas é que tais dados referem-se ao setor calçadista brasileiro como um todo, não sendo possível extrair dos dados gerais do IBGE informações relacionadas aos calçados excluídos do escopo da revisão.

Importante registrar a possibilidade de utilização dos dados agregados do setor, com vistas à determinação de dano à indústria doméstica, conforme previsão contida no § 6º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013: *§ 6º Não sendo possível a identificação individualizada dessa produção, os efeitos das importações objeto de dumping serão determinados com base na produção do grupo ou gama de produtos que, definido na forma mais restrita possível, inclua o produto similar doméstico e para o qual os dados necessários possam ser apresentados.*

4.1. Das manifestações acerca da indústria doméstica

Em 17 de abril de 2015, a Alpargatas requereu sua qualificação como indústria doméstica no presente caso. Para tanto, apresentou informação de que seria a maior empresa do setor calçadista na América Latina, empregando cerca de 19 mil pessoas e inúmeras unidades de produção e distribuição no Brasil e Argentina. Reforçou que a imensa quantidade de calçados vendidas no Brasil seriam de produção nacional. Mencionou que a empresa importou o produto objeto da revisão, mas em proporção irrisória frente a produção local.

Após indeferimento da participação da Alpargatas, com base no ofício nº 02.147/2015/CGMC/DECOM/SECEX, a empresa reiterou seu pedido em 18 de maio de 2015, apresentando, assim, novas alegações corroborando os volumes importados de calçados, por meio de memória de cálculo, permitindo, a confirmação das informações prestadas.

4.2. Do posicionamento do DECOM

A Alpargatas foi reconhecida como indústria doméstica por meio do Ofício nº 2.581/2015/CGMC/DECOM/SECEX.

5. DA CONTINUAÇÃO OU RETOMADA DO DUMPING

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 existência de dumping durante a vigência da medida; o desempenho do produtor ou exportador; alterações nas condições de mercado, tanto do país exportador quanto em outros países; e 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.

5.1. Da continuação do dumping para efeito do início da revisão

Para fins desta revisão, a avaliação de continuação do dumping durante a vigência do direito levou em consideração o período de julho de 2013 a junho de 2014.

5.1.1. Do valor normal no início da revisão

De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se “valor normal” o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

O art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, prevê, no caso de país de economia não predominantemente de mercado, que o valor normal será determinado com base: (i) no preço de venda do produto similar em um país substituto; (ii) no valor construído do produto similar em um país substituto; (iii) no preço de exportação de produto similar de um país substituto para outros países, exceto o Brasil; ou (iv) em qualquer outro preço razoável, inclusive o preço pago ou a pagar pelo produto similar no mercado interno brasileiro, devidamente ajustado, se necessário, para incluir margem de lucro razoável, sempre que nenhuma das hipóteses anteriores seja viável e desde que devidamente justificado.

Uma vez que a China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, a peticionária sugeriu adotar como valor normal, para fins de início da revisão, o preço de exportação do produto similar de um país substituto para um terceiro país, exceto o Brasil. Em particular, a peticionária ponderou que a Itália, em termos do fluxo comercial mundial de calçados, seria o país substituto que melhor se adequaria à presente revisão, por ser o quarto maior exportador de calçados no mundo. Ressaltou ainda que a Itália foi adotada na investigação original que resultou na aplicação do direto antidumping atualmente em vigor.

No que tange à metodologia do cálculo do valor normal, a peticionária apoiou-se em informações de exportações obtidas junto à base de dados do GTIS – *Global Trade Information Inc.* que contém informações estatísticas por código tarifário. A peticionária apontou quatro opções de destino das exportações de calçados da Itália: União Europeia, França, Alemanha, ou Estados Unidos da América. Considerou-se apropriado utilizar ao início da revisão as exportações de calçados do país substituto – no caso, a Itália – para a Alemanha com a finalidade de cálculo do valor normal da China, levando em conta as informações apresentadas tempestivamente pela peticionária e: o volume das exportações do produto similar do país substituto para o terceiro país de economia de mercado selecionado e para os principais mercados consumidores mundiais; a disponibilidade e o grau de desagregação das estatísticas necessárias

à investigação. Mais especificamente, foi consultada a base de dados fornecida pela petionária no GTIS. A abertura disponibilizada dos dados do GTIS permitiu o cálculo do valor normal por meio de dados desagregados de exportação, na condição FOB, de calçados da Itália para Alemanha, de acordo com a subposição tarifária. Dessa forma, com base na subposição tarifária, foi possível ainda realizar a exclusão dos produtos não alcançados pelo escopo da presente revisão; a similaridade entre o produto objeto da revisão e o produto exportado pelo país substituto. A petionária alegou semelhança entre o produto exportado da Itália para a Alemanha e o produto objeto da revisão exportado da China para o Brasil. Reforçou que a Itália produz leque de calçados similares aos produzidos pelos chineses, inclusive os esportivos, e na mesma linha dos produzidos no Brasil. Com base nos dados do GTIS, foi possível obter as subposições tarifárias do produto exportado da Itália para Alemanha de acordo com as subposições do produto objeto da revisão exportado da China para o Brasil; e o grau de adequação das informações apresentadas com relação às características da revisão em questão.

Assim, o valor normal da China foi obtido por meio da razão entre o valor das exportações da Itália para Alemanha em dólares estadunidenses, na condição FOB, e as respectivas quantidades em pares para cada subposição tarifária, obtidos junto à base de dados GTIS, para o período de continuação/retomada do dumping.

Dessa forma, consoante o exposto anteriormente, o valor normal médio ponderado da China, na condição **FOB**, alcançou US\$ **27,69**/par (vinte e sete dólares estadunidenses e sessenta e nove centavos por par).

5.1.2. Do preço de exportação no início da revisão

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da revisão, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da revisão.

Cabe ressaltar que foram realizadas as exclusões necessárias dos códigos tarifários referentes às exclusões dos produtos fora do escopo da revisão. No caso em questão, o preço de exportação foi calculado com base no preço médio das importações brasileiras de calçados originárias da China, na condição FOB, considerando as subposições tarifárias, obtidas junto à base de dados disponibilizada pela RFB, referente ao período de análise de continuação ou retomada de dumping, isto é, de julho de 2013 a junho de 2014, o qual correspondeu a US\$ **16,57**/par (dezesseis dólares estadunidenses e cinquenta e sete centavos por par), conforme tabela a seguir:

Preço de Exportação da China		
Valor Total FOB (US\$)	Volume (pares)	Preço de Exportação FOB (US\$/par)
40.651.777	2.453.579	16,57

5.1.3. Da margem de dumping no início da revisão

A margem absoluta de dumping foi 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.

Para fins de justa comparação, foram considerados os preços praticados pelos exportadores italianos nas suas vendas para a Alemanha, e o preço de exportação da China para o Brasil, ambos na condição

(Fl. 27 da Circular SECEX nº 61, de 23/09/2015).

FOB, por subposições tarifárias, quais sejam: 640219; 640291; 640299; 640319; 640351; 640359; 640391; 640399; 640411; 640419; 640420; 640510; 640520; 640590. Não foram identificados outros fatores além de termos e condições de venda e as características físicas – como tributação, volume ou nível de comércio – que pudessem afetar a justa comparação para fins de início desta revisão.

Ante o exposto, apresenta-se a seguir a tabela contendo apuração da margem de **dumping** absoluta e relativa da China.

Margem de Dumping – China			
Valor Normal (US\$/par)	Preço de Exportação (US\$/par)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/par)	Margem Relativa de Dumping (%)
27,69	16,57	11,12	67,1

5.1.4. Da conclusão sobre a existência de dumping para o início da revisão

A margem de dumping apurada indicou que os exportadores chineses teriam continuado a praticar dumping nas suas exportações de calçados da China para o Brasil no período de julho de 2013 a junho de 2014.

5.2. Da continuação do dumping para efeito da determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, a avaliação de continuação do dumping durante a vigência do direito levou em consideração o período de julho de 2013 a junho de 2014.

5.2.1. Do modelo de negócio

No âmbito desta revisão, ganhou evidência a natureza em rápida transformação dos processos de fabricação global de calçados, de cadeias de fornecimento global espacialmente fragmentadas e de separação entre as operações da matriz (*marketing*, pesquisa e desenvolvimento, *design* e criação, administração, distribuição, etc.) e as operações dos locais de fabricação e/ou montagem dos calçados.

Esta revisão ilustra, assim, como a condução de parte do processo produtivo de calçados – em particular, o processo da manufatura e/ou montagem – em regiões geográficas outras que não a região em que a própria matriz está localizada, torna a determinação da margem de dumping para cada produtor/exportador selecionado mais complexa. Ou seja, tanto a determinação do valor normal quanto a do preço de exportação de produtores/exportadores chineses inseridos nesse modelo de fragmentação global de produção conterá variáveis específicas comparativamente àquelas determinações em situações em que o processo produtivo tanto do produto similar quanto do produto objeto da investigação observa o modelo mais tradicional de produção. Isto é, um processo produtivo em que tanto as operações da matriz quanto as de manufatura e/ou montagem estão situadas em um único local e/ou sob uma única estrutura administrativo-produtiva.

Esse modelo de estrutura produtiva espacialmente fragmentada e de cadeias globais de fornecimento dos calçados objeto desta revisão orientou a determinação preliminar do valor normal e do preço de exportação dos produtores/exportadores chineses selecionados. Isso porque determinou-se preliminarmente que tanto os produtores selecionados localizados na China quanto os produtores localizados na Indonésia, terceiro país utilizado para cálculo do valor normal na determinação preliminar, integram estruturas produtivas globais espacialmente fragmentadas e cadeias de fornecimento global. Constatou-se que essas empresas produtoras chinesas e indonésias são contratadas por marcas

importantes de calçados, ou empresas globais, e constituem apenas uma etapa do processo produtivo de calçados: a de manufatura e/ou montagem.

A estratégia comum aos negócios dessas empresas globais consiste em fragmentar espacialmente parte ou a totalidade da sua produção de calçados, deslocando-a espacialmente para países como China e Indonésia, que atuam como cadeias globais de fornecimento e participam de uma variedade considerável de mercados finais. Essas empresas globais ou multinacionais tendem a realizar atividades de *marketing*, pesquisa e desenvolvimento, *design* e criação, distribuição e outras atividades de alto valor agregado nos países onde estão localizadas as matrizes, enquanto a manufatura e/ou montagem é deslocada para países como China e Indonésia. Essa fragmentação do processo produtivo de calçados constitui um elemento de fato que indica que as empresas multinacionais de calçados são partes relacionadas ou associadas aos produtores chineses e indonésios que apresentaram respostas ao questionário desta revisão, já que estes últimos possuem relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com os primeiros, consoante inciso IX do § 10 do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

A [Confidencial] é um exemplo útil. A [Confidencial], fundada na [Confidencial], obteve vendas líquidas globais de € 14,5 bilhões em 2014, com 40% das vendas na Europa. Com apenas uma fábrica na Europa [Confidencial] e sete na América do Norte (quatro fábricas nos Estados Unidos da América e 3 fábricas no Canadá), a produção é praticamente inexistente nessas regiões se comparada à produção deslocada para outros países. Quase 100% da produção da [Confidencial] é deslocada espacialmente para fora da Europa, havendo significativa concentração no continente asiático (27% na China, 39% no Vietnã, e 24% na Indonésia).

Já outras operações que compõem o processo produtivo de calçados, tais como *marketing*, pesquisa e desenvolvimento, criação e *design*, entre outras, estão concentradas na matriz, no contexto das operações globais da empresa (*global operations*). Por exemplo, a maior parte dos empregados da [Confidencial], muitos dos quais estão engajados nessas operações, estão concentradas na Europa (54%, agregando-se os mercados emergentes da Europa e parte ocidental).

Com efeito, o demonstrativo da [Confidencial], conforme o documento [Confidencial] (página 234), destaca as despesas incorridas nas operações globais da marca no item específico de “outras despesas operacionais”, as quais incluem: despesas de vendas, *marketing*, pesquisa e desenvolvimento, logística e despesas da administração central. Dessas despesas, ressaltam-se os seguintes itens como relevantes nas operações globais: *Despesas de marketing (fixas e variáveis)* - associam-se à promoção da comunicação de contratos, eventos e outras atividades de divulgação. *Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)* – item essencial na formação do conceito do produto, de processos e metodologias, não incluindo o *design* do produto; *Despesas de venda (sales force) e logística* - itens de grande participação na rubrica, incluindo as despesas de pessoal envolvido na operação.

Adicionalmente, as empresas multinacionais de marcas importantes de calçados são igualmente representadas na presente revisão por meio da World Federation of the Sports Goods Industry, a qual foi considerada parte interessada após solicitação devidamente acompanhada dos necessários elementos de prova. O Conselho de Diretores da World Federation of the Sports Goods Industry para o período 2014-2017 inclui representantes da [Confidencial] ([Confidencial], atual Presidente da World Federation e Conselheiro Geral do grupo [Confidencial]), da [Confidencial] ([Confidencial], ex-presidente para o triênio 2011-2014 e atual Vice-presidente para Ásia e Oceania da World Federation e Presidente e Diretor Representativo da [Confidencial]), da [Confidencial] ([Confidencial], Membro do Conselho Representando as Américas da World Federation, é Vice-presidente, Conselheiro Geral e de Assuntos Corporativos [Confidencial].), da [Confidencial] ([Confidencial], Membro do Conselho Representando Américas da World Federation, é Diretor da Unidade dos Negócios de Mercadorias Esportivas

[Confidencial]), da [Confidencial] ([Confidencial], Membro do Conselho Representando as Américas da World Federation, é CEO e Presidente do Conselho de Diretores da [Confidencial]), da [Confidencial] ([Confidencial], Membro do Conselho Representando Asia & Oceania da World Federation, é Diretor de Desenvolvimento de Marca Global da [Confidencial]), da Federação de Bens Esportivos da China ([Confidencial], Membro do Conselho Representando Asia & Oceania da World Federation, é Vice-Presidente da China Sporting Goods Federation), da [Confidencial] ([Confidencial], Membro do Conselho Representando Europa e África da World Federation, é Chefe Senior de Marketing de Esportes Globais & Legislação Esportiva [Confidencial]), do grupo [Confidencial] ([Confidencial], Membro do Conselho eleito pelo Comitê Executivo da World Federation, é Diretor Executivo da [Confidencial]). Todas as informações sobre a World Federation of the Sports Goods Industry foram obtidas junto ao sítio eletrônico <http://www.wfsgi.org/about-us/board-of-directors>, acessado em 30 de julho de 2015

Na senda das considerações expendidas, concluiu-se, preliminarmente, pela existência de papel fundamental exercido pelas *holdings* ou empresas globais multinacionais detentoras da marca no processo de fabricação e venda do produto objeto da revisão exportado da China para o Brasil e do similar vendido no mercado interno da Indonésia, qual seja, a determinação dos preços. Releve-se que essas empresas não só perfazem a ligações com as fases de manufatura e de venda ao cliente final, independentemente do mercado. Com efeito, são essas multinacionais também responsáveis por estabelecer, antes do início processo da manufatura, as condições e termos de venda, incluindo tipos, **designs** e especificações de calçados a serem fabricados, insumos e fornecedores e, finalmente, preço e canais de comercialização.

5.2.2. Do valor normal

5.2.2.1. Da decisão sobre as vendas no mercado interno

Com base nos elementos de prova aduzidos no presente processo, e considerando que a China, para fins de defesa comercial, não é considerada uma economia de mercado, **conforme** indicado no item 2.10 supra deste Parecer, decidiu-se utilizar a Indonésia como país substituto para fins de determinação do valor normal da China, consoante previsão contida no § 3º do art. 15 do Regulamento Brasileiro.

Os produtores/exportadores investigados apresentaram respostas de questionário com dados de produção e venda no mercado interno da Indonésia de três produtores indonésios: PT Nikomas Gemilang (doravante “PT Nikomas”), PT Chingluh Indonesia (doravante “PT Chingluh”) e PT Sepatu Mas Idaman (doravante “PT Sepatu”).

Conforme já apontando no item 2.8.2 deste Parecer, os dados reportados no questionário do produtor indonésio PT Sepatu Mas Idaman foram desconsiderados, dada insuficiência e inadequação, para fins de determinação do valor normal da China.

A determinação do valor normal da China levou em consideração os dados de produção e de venda do produto similar no mercado interno da Indonésia, tempestivamente apresentados nas respostas aos questionários dos produtores indonésios PT Nikomas e PT Chingluh, bem como nas respectivas respostas às solicitações de informações complementares, conforme apresentado no 2.8.2 item deste Parecer.

Buscou-se, inicialmente, avaliar se a PT Nikomas e PT Chingluh teriam realizado vendas do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da Indonésia em condições comerciais normais, para fins de determinação do valor normal consoante disposto no inciso I do art. 15 do Regulamento Brasileiro. Constatou-se que a totalidade das vendas dos dois produtores indonésios em questão foram realizadas entre partes associadas ou que tenham celebrado acordo compensatório entre si.

Dessa sorte, tais transações não foram consideradas operações comerciais normais e foram desprezadas na apuração do valor normal, consoante o contido no § 5º do Artigo 14 do Regulamento Brasileiro.

Em particular, constatou-se que a totalidade das vendas do produto similar reportada pela PT Nikomas foi destinada às empresas localizadas na Indonésia [Confidencial] e [Confidencial]. Esses clientes no mercado indonésio foram considerados partes relacionadas ao Grupo Pouchen, controlador do produtor PT Nikomas. Isso porque se determinou, preliminarmente, que a [Confidencial] e [Confidencial] são relacionadas à [Confidencial] e à [Confidencial], respectivamente, que, por sua vez, ambas foram consideradas relacionadas ao Grupo Pouchen, nos termos do inciso IX, do §10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro. Ou seja, por possuírem relação de dependência tecnológica, de fornecimento de matéria-prima e na formação de preço do produto.

Já no que diz respeito ao questionário apresentado pela PT Chingluh, verificou-se que a totalidade das transações de venda do produto similar reportadas pela empresa foram destinadas aos distribuidores locais [Confidencial] e a[Confidencial].

[Confidencial] foi considerada parte relacionada ao Grupo Chingluh, controlador da PT Chingluh, visto que preliminarmente se constatou ser relacionada à [Confidencial], que, por sua vez, é empresa considerada relacionada ao Grupo Chingluh, nos termos do inciso IX, do §10, do artigo 14 do Regulamento Brasileiro. Ou seja, por possuir relação de dependência tecnológica e de fornecimento de matéria-prima e na formação de preço do produto.

A [Confidencial] também foi considerada parte relacionada ao Grupo Chingluh, controlador do PT Chingluh, nos termos dos incisos II e IX, do § 10 do Artigo 14, do Decreto nº 8.058, de 2013. A associação em negócios e dependência econômica e financeira ocorre desde 1999, quando a empresa firmou acordo de licenciamento e distribuição com as [Confidencial], empresas do grupo [Confidencial]. O acordo prevê o pagamento de *royalties* por parte da empresa à [Confidencial] e o uso das marcas e de outras propriedades intelectuais da [Confidencial] ligados ao *design*, manufatura, marketing e distribuição e venda de produtos [Confidencial] na Indonésia. Em suas declarações financeiras consolidadas de 2013 e 2014 assim se lê, na página 84: [Confidencial].

Ante o exposto, para fins de determinação do valor normal da China, foram desconsideradas as transações de vendas do produto similar destinadas ao consumo no mercado interno da Indonésia dos produtores indonésios PT Nikomas e PT Chingluh.

5.2.2.2. Da decisão sobre e metodologia de construção do valor normal

Com base nos dados de custos de produção reportados pelos produtores indonésios PT Nikomas e PT Chingluh, determinou-se o valor normal da China com base no valor construído. Com efeito, o valor construído foi determinado com base nas informações reportadas dos custos totais anuais incorridos por cada produtor indonésio para cada tipo do produto (CODIP), nos termos do inciso II, do art. 14 do Regulamento Brasileiro, ajustado de forma a refletir os custos normalmente associados à produção e venda do produto similar no mercado interno da Indonésia. Ressalte-se que as informações fornecidas pelas empresas indonésias ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

Com base nas informações reportadas pela PT Nikomas e pela PT Chingluh, constatou-se, preliminarmente, que as duas empresas integram cadeias de fornecimento global de calçados, controladas por empresas globais multinacionais, consoante pontuado no item 5.2.1 supra deste Parecer. Dessa forma, compõem apenas uma etapa do processo de produção global dos calçados, ou o processo da manufatura.

Nessa esteira, constatou-se, da análise dos relatórios financeiros anuais das partes relacionadas da PT Nikomas e PT Chingluh e de suas respectivas respostas aos questionários, que esses produtores integravam tão somente a etapa de manufatura do produto similar. Logo, a estrutura de custos reportada não refletia adequadamente a totalidade dos custos e despesas normalmente associadas à produção e à venda do produto similar.

De forma a refletir a estrutura de custo normalmente associada à produção e venda do produto similar no mercado interno da Indonésia, foram realizados ajustes no custo total reportado pela PT Nikomas e pela PT Chingluh. Em particular, foram adicionados ao custo total incorrido por cada produtor reportado percentual médio de despesas operacionais incorridas e de margens de lucro auferidas pelas respectivas multinacionais associadas. Os percentuais foram obtidos dos respectivos relatórios anuais das holdings detentoras das marcas dos calçados comercializados no mercado interno da Indonésia, quais sejam: [Confidencial] e [Confidencial], baseando-se nos demonstrativos auditados de dezembro de 2014 da [Confidencial] e no de maio de 2014 da [Confidencial].

Nas operações do produtor PT Nikomas, constatou-se produção de calçados vinculados às marcas [Confidencial] e [Confidencial]. Já para a PT Chingluh, os produtos listados foram [Confidencial] e [Confidencial], marcas controladas pela mesma holding [Confidencial].

5.2.2.3. Da construção do valor normal com base nas vendas da PT Nikomas e dos ajustes com vistas à justa comparação

No caso do produtor *PT Nikomas*, o valor construído foi determinado com base no custo total anual, por CODIP, em dólares estadunidenses, conforme reportado no questionário e nas informações complementares, ajustado de forma a considerar o custo normalmente associado à produção e venda do produto similar no mercado interno da Indonésia

Para fins de justa comparação com o produto objeto da revisão e tendo em vista que as informações dos questionários dos importadores e dos produtores/exportadores investigados não permitiriam a comparação justa por CODIP tal qual definido no início desta revisão, o CODIP, para fins de determinação preliminar, considerou apenas as primeiras três características, quais sejam: tecnologia de absorção de impacto, material da parte superior (cabedal) e material da sola exterior

Com efeito, optou-se por essa identificação do produto para refletir os itens mais relevantes quanto ao custo de calçados, uma vez que a tecnologia de absorção de impacto, as características da parte superior (cabedal) e tipo de solado estão plenamente representados, respectivamente, nos itens A, B e C.

Para os CODIPs do produto objeto da revisão exportados para o Brasil sem o valor construído do produto similar na Indonésia, a comparação realizada se baseou no CODIP mais próximo, de acordo com as características comuns partindo-se do primeiro dígito do CODIP. Na impossibilidade da utilização do CODIP mais próximo – em razão de eventuais diferenças na composição do cabedal ou solado exterior – optou-se pelo uso de média entre CODIPs mais próximos, considerando os elementos pertinentes de cada caso.

O custo de manufatura levou em consideração os custos variáveis (materiais primários, quais sejam: [Confidencial]; materiais secundários, [Confidencial]; utilidades ([Confidencial]); mão de obra direta alocada à operação; outras despesas variáveis ([Confidencial]) e custos fixos (depreciação e outras despesas fixas).

Cabe destacar que não foram feitos ajustes cambiais para PT Nikomas, visto que a empresa informou em resposta ao questionário que a moeda funcional de suas transações seria o dólar estadunidense, apresentando a totalidade de seus custos nessa moeda.

Ao custo de manufatura foram adicionados os montantes correspondentes às despesas gerais e administrativas, às despesas de vendas incorridas pelo produtor, às despesas financeiras e outras despesas incorridas pelo produtor ([Confidencial]), obtendo-se, assim, o custo total da etapa de produção incorrido pelo produtor indonésio em tela.

Como a PT Nikomas realizou vendas tanto para clientes [Confidencial] quanto para [Confidencial] no mercado interno da Indonésia, para cada tipo de produto vinculado à determinada marca, foi aplicado respectivo percentual de despesas operacionais e margem de lucro obtidas a partir dos demonstrativos das respectivas *holdings*.

Em relação aos produtos [Confidencial], foi obtido percentual médio de [Confidencial] % aplicado ao custo total destes produtos, com base na média da relação entre “outras despesas operacionais ajustadas” frente ao “custo de vendas” da *holding* [Confidencial] para os anos de 2013 e 2014. O item “outras despesas operacionais ajustadas” foi composto de despesas de *marketing (marketing working budget e marketing overhead)*, despesa de vendas (*sales working budget, sales force e logistics*), e despesas com pesquisa e desenvolvimento.

Já a margem de lucro foi obtida por meio da divisão do lucro líquido antes dos impostos pela receita líquida das operações, totalizando percentual médio de margem de lucro de [Confidencial]%, levando em conta os dados de 2013 e 2014.

No que se refere aos produtos[Confidencial], devido ao grau de desagregação do demonstrativo consolidado da *holding* [Confidencial] não foi possível individualizar as despesas operacionais relacionadas à pesquisa, desenvolvimento e *design*, tendo em vista que foram alocadas ao custo das vendas. O relatório da empresa tão somente apresenta o item “*demand creation*” como despesa relacionada ao *marketing* e promoções da marca.

Nesse sentido, a fim de obter o percentual de despesas operacionais referentes às operações da *holding* [Confidencial], considerou-se o percentual calculado para a [Confidencial]. Para esse fim, foram deduzidas as despesas de *marketing* da [Confidencial] (*marketing working budget e marketing overhead*), uma vez que a [Confidencial] discrimina tal rubrica em suas demonstrações financeiras. Obteve-se, assim, o percentual médio de [Confidencial] %, referente às despesas operacionais da *holding* [Confidencial] Nesse contexto, calculou-se o percentual referente às despesas de marketing da *holding*[Confidencial], exclusivamente, por meio do rateio do “*demand creation*” pelo “custo de vendas”, obtendo-se o percentual de [Confidencial] %. Assim, para fins de construção do valor normal para as vendas que incluíam produtos [Confidencial] foi utilizado percentual total de [Confidencial] % referente às despesas operacionais de marketing (*demand creation*), P&D, despesas administrativas e de vendas.

Já a margem de lucro da *holding* [Confidencial] foi obtida por meio do rateio entre o lucro líquido antes dos impostos e a receita líquida das operações de venda, obtendo-se margem de lucro de [Confidencial] %.

5.2.2.4. Da construção do valor normal com base nas vendas da PT Chingluh

Em conformidade com a metodologia explicitada para PT Nikomas, foi calculado o custo total da PT Chingluh, de acordo com as informações reportadas em sua resposta ao questionário, ajustado de forma a considerar o custo normalmente associado à produção e venda do produto similar no mercado interno da Indonésia.

Assim sendo, a PT Chingluh estruturou seu custo total levando em consideração os custos variáveis primários ([Confidencial]) e secundários ([Confidencial]); utilidades; mão de obra direta alocada à operação; despesas gerais e administrativas); despesas de vendas incorridas pelo produtor. Pontua-se que as despesas financeiras foram classificadas pela empresa nas despesas gerais e administrativas.

O custo total foi apurado primeiramente em rúpias indonésias e, posteriormente, convertido para dólares estadunidenses. A conversão dos valores foi realizada a partir das taxas de câmbio diárias de venda obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Como todas as vendas da PT Chingluh no mercado interno da Indonésia foram realizadas para a [Confidencial] e a [Confidencial], foi aplicado percentual de despesas operacionais e margem de lucro obtidas a partir dos demonstrativos da **holding** [Confidencial] ao custo total da PT Chingluh e calculados de acordo com metodologia anterior explicitada.

5.2.2.5. Da construção do valor normal da China

À luz do exposto, determinou-se, preliminarmente, o valor normal dos produtores/exportadores chineses selecionados com base no custo total médio da PT Nikomas e PT Chingluh.

Em particular, o valor construído foi obtido a partir dos preços de cada tipo do produto similar manufaturado por cada um dos produtores indonésios em questão, por CODIP. Sempre que determinado tipo fora produzido pelos dois produtores, o valor construído foi calculado com base na média ponderada dos dois preços. Nos casos em que apenas um produtor fabricou determinado tipo, esse foi o preço utilizado.

Cabe registrar que o fornecimento de matéria prima dentro do modelo de negócio supracitado considera a ação das **holdings** detentoras das marcas podendo, assim, ocasionar possível distorção no preço de mercado dos insumos principais na produção de calçados. No entanto, para fins desta determinação preliminar, não foi considerado nenhum ajuste em tais insumos.

Outrossim, reforça-se que os clientes da PT Nikomas e PT Chingluh são distribuidores/varejistas de calçados no mercado indonésio, não existindo cliente usuário final nesse processo de venda dos produtores indonésios, conforme apontado nos questionários das empresas.

Por fim, obteve-se o valor normal por CODIP no mercado interno da Indonésia na condição **delivered**, conforme tabela a seguir:

Valor Normal

CODIP	Custo total da etapa de produção (US\$/par)	Custo total incorrido ajustado (US\$/par)	Valor Normal (US\$/par)
[Confidencial]	[Confidencial]	47,92	51,41
[Confidencial]	[Confidencial]	42,33	45,41
[Confidencial]	[Confidencial]	44,55	47,80
[Confidencial]	[Confidencial]	45,53	48,84
[Confidencial]	[Confidencial]	48,30	55,36
[Confidencial]	[Confidencial]	45,62	52,29
[Confidencial]	[Confidencial]	47,57	54,53
[Confidencial]	[Confidencial]	56,70	64,99
[Confidencial]	[Confidencial]	41,56	44,58
[Confidencial]	[Confidencial]	34,68	37,21
[Confidencial]	[Confidencial]	38,00	40,77

5.2.3. Do Grupo Pou Chen

A apuração preliminar da margem de dumping do Grupo *Pou Chen* foi fundamentada nas respostas prestadas pelo produtor Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares solicitadas. Ressalte-se que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping.

5.2.3.1. Do valor normal

O valor normal construído do Grupo Pou Chen, ponderado pelo volume de cada CODIP do produto objeto da revisão exportado para o Brasil e determinado conforme metodologia explicitada no item 0 supra deste Parecer, alcançou US\$ 43,66/par (quarenta e três dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por par).

5.2.3.2. Do preço de exportação

5.2.3.2.1. Da seleção

Conforme já ressaltado no item 0 supra deste Parecer, no início desta revisão, foram selecionados determinados produtores/exportadores de calçados da China com fulcro no disposto no inciso II do art. 28 do Regulamento Brasileiro, dentre eles, o produtor/exportador chinês Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited.

5.2.3.2.2. Do relacionamento

No curso da investigação, conforme explicado no item 0 deste Parecer, o produtor/exportador Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited apresentou elementos de prova a fim de demonstrar que outros produtores e exportadores também integrariam uma única entidade comercial, quais sejam: produtores Zhuhai Special Economic Zone Yueyuan Industrial, Zhong Shan Xin Zhan Shoe Company, Dongguan YueYuan Footwear, Pou Hong (Yangzhou), Yue Yuen (Anfu) Footwear, Yu Xing (Jishui)

Footwear, Yangxin Poujia, Shanggao Yisen, Zhong Shan Pou Yuen Manufacture Company, Dong Guan Yue Sheng Footwear Company Limited, Jiangxi Yu Tai Footwear Company Limited, Zhong Shan Pou Yuen Bai Shi Manufacturer Company, Ruijin Pou Yuen, e exportadores Gold Plenty, New Peak Ltd, Idea Macao e The Look, com base nos incisos I, IV, V, VI e VII do §10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

5.2.3.2.3. Da margem de dumping colapsada

À luz desses elementos de prova, ficou preliminarmente demonstrado que a relação estrutural e comercial das entidades supramencionadas entre si, ou com uma terceira entidade, são próximas o suficiente, nos termos do § 9º do art. 28 do Regulamento Brasileiro. Nessa senda, concluiu-se, preliminarmente, que, para fins de determinação de margem de dumping e aplicação de direitos antidumping, todas as empresas listadas no parágrafo anterior, ainda que pessoas jurídicas distintas, serão tratadas como um único produtor/exportador, o Grupo Pou Chen.

5.2.3.2.4. Da construção do preço de exportação de acordo com o modelo de negócios

De acordo com as informações obtidas na resposta ao questionário do Grupo Pou Chen, os produtores chineses listados consistiriam em unidades de manufatura do produto objeto da revisão, enquanto que os exportadores em comento seriam responsáveis pela gerência, venda e contato com as empresas multinacionais globais que, por sua vez, seriam responsáveis pela determinação dos termos e condições de venda, incluindo ordem de compra, especificações de tipos do produto objeto da revisão e preços de venda.

Isso não obstante, a partir dos dados informados pelo Grupo e comparados com a Receita Federal do Brasil (RFB), constatou-se que cerca de [Confidencial] % de calçados exportados para o Brasil seriam realizados pelas *tradings companies* [Confidencial] e [Confidencial], as quais não integravam o rol das empresas listadas como integrantes do Grupo Pou Chen, conforme reportado em questionário.

Questionado a respeito da aparente inconsistência, o Grupo Pou Chen (“YYIH”) informou que não existiria nenhuma relação entre o grupo e tais empresas exportadoras, destacando somente parceria comercial independente, conforme trecho que segue: The “YYIH” is not related to the parties stated. There are no relationships between “YYIH” and buyers in Brazil apart from a pure commercial/supplier independent third party relationship.

A despeito das alegações do Grupo Pou Chen em análise, identificou-se que o fornecimento de matéria-prima ao produtor chinês envolve tanto a marca multinacional global quanto o exportador do grupo e o produtor. Ademais, as marcas [Confidencial], [Confidencial] e [Confidencial], preponderantes nas exportações para o Brasil de calçados fabricados pelo Grupo Pou Chen, são responsáveis também pela política de preços dos produtos objeto da revisão.

Tais informações foram obtidas por meio de consulta ao sítio eletrônico do Grupo Pou Chen, no segmento calçados, disponível no endereço eletrônico: <http://www.pouchen.com/index.php/en/business/footwear-business>. Ademais, há menção no sítio eletrônico em comento sobre inclusão da [Confidencial] e [Confidencial] como grandes clientes na relação comercial. Ainda, nesse sentido, o Grupo Pou Chen solidifica a natureza da associação entre ele e as marcas, conforme trecho a seguir: (...) As a solid and close partner with global brand name companies, the Group keeps focusing on footwear manufacturing that makes its customers concentrate their efforts on marketing and branding. The largest branded athletic and casual footwear manufacturer in the world.

Na esteira dos pontos suscitados, concluiu-se, preliminarmente, que os produtores e exportadores do Grupo Pou Chen e os exportadores [Confidencial], [Confidencial] e [Confidencial] integram, na verdade, cadeias de fornecimento global de calçados. Isto é, integram uma única estrutura produtiva altamente fragmentada, geograficamente, bem como em termos de etapas do processo produtivo em si. Ou seja, o processo de produção fragmenta-se em diferentes cidades e não raro em diferentes países desde a etapa de **marketing**, passando por pesquisa e desenvolvimento (P&D), **design** e criação, em seguida pelo processo de manufatura em si para, finalmente, alcançar a fase de distribuição do produto objeto da revisão para o Brasil.

Dessa forma, ao contrário do alegado pelo Grupo Pou Chen em suas manifestações, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que os produtores e exportadores do Grupo são partes associadas ou relacionadas aos exportadores [Confidencial], [Confidencial], nos termos do inciso IX, do § 10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Ademais, constatou-se que as exportações do produto objeto da revisão do Grupo Pou Chen para o Brasil realizadas por meio das **tradings companies** [Confidencial], [Confidencial] e [Confidencial], foram adquiridas, respectivamente, pelos importadores [Confidencial], [Confidencial] e [Confidencial].

Cabe enfatizar que a **trading company** [Confidencial] é expressamente mencionada no relatório [Confidencial] da [Confidencial] como a [Confidencial] além de ter participação significativa em [Confidencial] para essa empresa. Ademais, tanto no sítio eletrônico da [Confidencial] quanto no sítio eletrônico da sua subsidiária no Brasil, a [Confidencial], há menção expressa da parceria entre essas empresas com a marca [Confidencial]. Inclusive, no sítio eletrônico [Confidencial], é dito que o grupo [Confidencial] é parceiro da [Confidencial] “desde seu nascimento [Confidencial]” e que a [Confidencial] utiliza a [Confidencial] como **trading company** para alavancar o seu crescimento. Além disso, há alusão à participação da [Confidencial].

Com relação à **trading company** [Confidencial], é relevante informar que essa empresa faz parte do grupo [Confidencial], de acordo com informações protocoladas pela própria empresa no dia 20 de março de 2015 em que afirma que a “[Confidencial] encontra-se estabelecida na Holanda é uma empresa 100% subsidiária do [Confidencial]”. Nesse mesmo documento esclarece que a empresa em questão “figurou como exportadora de calçados esportivos da marca [Confidencial] para a empresa [Confidencial]”

Em relação às informações dos produtos vendidos à [Confidencial], considerou-se esta empresa relacionada ao Grupo Pou Chen, tendo em vista as operações que envolvem a marca possuírem [Confidencial], conforme dados da RFB e informação do questionário do grupo em tela.

Ademais, toda a produção do produto objeto da revisão dessa marca para o Brasil foi feita pelo [Confidencial] e operacionalizadas pelo exportador [Confidencial] correspondente à quantidade de [Confidencial] pares, representando cerca de 33% das vendas para o Brasil do grupo em comento. Conclui-se, preliminarmente, que tal marca seria relacionada ao importador em questão, uma vez que possuem relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com os primeiros, consoante inciso IX do § 10 do art. 14 do Regulamento Brasileiro

Cabe ressaltar que o importador dos produtos [Confidencial] no Brasil - [Confidencial], parte relacionada à [Confidencial] detentora da marca [Confidencial], conforme sítio eletrônico [Confidencial], não apresentou resposta ao questionário do importador.

Como parcela significativa (cerca de [Confidencial] %) das exportações do grupo em comento para o Brasil foram realizadas por meio das *trading companies* supracitadas para importadores relacionados pertencente ao mesmos grupos, nos casos de [Confidencial] e [Confidencial], e associado por relação contratual, no caso da [Confidencial], concluiu-se preliminarmente que o preço de exportação entre as partes relacionadas ou associadas não parecia confiável em razão da associação ou do relacionamento, ou por possuírem acordo compensatório entre si, nos termos do art. 21 do Regulamento Brasileiro.

5.2.3.2.5. Da determinação do preço de exportação

Com efeito, a determinação preliminar do preço de exportação do Grupo Pou Chen levou em consideração os dados de exportação reportado pelo produtor chinês selecionado, bem como por suas respectivas partes relacionadas, consoante previsão nos incisos I e II do art. 21 do Regulamento Brasileiro, conforme o caso de haver ou não dados de vendas reportados a um primeiro comprador independente no Brasil.

Para as transações comerciais entre partes consideradas independentes, o preço de exportação na condição FOB foi determinado com base nos dados do questionário do Grupo Pou Chen, nos termos do art. 20 do Regulamento Brasileiro. Nas operações do exportador [Confidencial] que foram ocorridas na condição [Confidencial], foi realizado ajuste para refletir a justa comparação com base nas informações reportadas no questionário, com a adição de frete interno, seguro interno e manuseio de carga e corretagem. Assim sendo, foram exportados para o Brasil [Confidencial] pares, totalizando US\$ [Confidencial] de vendas para clientes não relacionados.

Já no que diz respeito às transações comerciais entre partes relacionadas, o preço de exportação foi construído a partir do preço pelo qual o produto importado foi revendido pela primeira vez a um comprador independente, consoante previsto no inciso I do art. 21 do Regulamento Brasileiro, ajustado com vistas à comparação com o valor normal.

5.2.3.2.6. Dos ajustes com vistas à justa comparação

Para fins de justa comparação, foram levadas em conta diferenças que afetariam a comparação de preços, no caso, diferenças nas condições e nos termos de vendas, tributação, nível de comércio e características físicas, consoante previsão do § 2º do art. 22 do Regulamento Brasileiro. Em particular, foram levados em consideração ajustes em função de despesas e de custos incorridos entre a importação e a revenda – incluídos o Imposto de Importação, o direito antidumping e demais tributos – e dos lucros auferidos, conforme disciplina o § 4º do citado dispositivo legal.

Conforme mencionado anteriormente, o CODIP utilizado para fins de determinação preliminar foi composto pelos itens A (tecnologia de absorção de impacto), B (tipo de parte superior) e C (tipo de solado exterior), uma vez que consistiam nas características mais relevantes em termos de custo.

5.2.3.2.7. Do preço de exportação construído com base nas vendas da [Confidencial]

De acordo com as informações prestadas dos questionários, constatou-se que a [Confidencial] revendeu o produto objeto da revisão a clientes independentes e a clientes relacionados. Nesse contexto, os canais de distribuição da importadora em epígrafe envolveriam o usuário final ([Confidencial] e [Confidencial]) e distribuidores ([Confidencial] e [Confidencial]).

Com vistas à justa comparação, foram considerados tão somente os clientes distribuidores para fins de cálculo, tendo em vista as características do tipo de cliente identificadas no valor normal, conforme item 0 deste Parecer.

Assim é que o preço de exportação construído do Grupo Pou Chen foi determinado com base nas vendas aos primeiros compradores independentes distribuidores.

Nessa esteira, determinou-se preliminarmente que o cliente varejista [Confidencial] é uma parte relacionada ao revendedor, consoante disposição no inciso IX do §10 do art. 14 do Regulamento Brasileiro, com base no exposto nos dados contidos na resposta da [Confidencial] à informação complementar: “Varejista/parceiro ([Confidencial]). Loja monomarca não relacionada à [Confidencial] que tem como objetivo atingir consumidores jovens que buscam produtos de alta performance, estilo e desempenho. [Confidencial].”

O preço de exportação construído com base nas vendas da [Confidencial] para clientes independentes no mercado brasileiro foi determinado a partir dos preços unitários líquidos de tributos e descontos na revenda. Esse preço foi ajustado, para fins de justa comparação, conforme despesas incorridas entre a importação e a revenda, e razoável margem de lucro.

Primeiramente, do preço líquido de revenda da [Confidencial] foram deduzidas as despesas de revenda no Brasil. Em particular foram deduzidos (i) despesas de venda (armazenagem, frete interno dos locais de armazenagem até o primeiro comprador independente e seguro interno, exceto as despesas indiretas de venda de mão de obra e despesas de *marketing*); (ii) despesas gerais e administrativas do revendedor; (v) despesas financeiras; e (vi) despesas de *royalties*.

Especificamente, as despesas de venda foram deduzidas tal qual reportada pelo importador em sua resposta ao questionário. Não foram deduzidas as despesas indiretas de venda de mão de obra e as despesas de *marketing* indicadas nos demonstrativos financeiros da [Confidencial].

Já as despesas gerais, administrativas e financeiras foram obtidas a partir dos demonstrativos de resultados reportados pela [Confidencial] referentes aos exercícios de 2013 e 2014. O percentual médio de 2013 e 2014 de despesas gerais e administrativas em relação ao faturamento líquido foi aplicado no preço líquido médio de revenda.

Em relação aos *royalties* devidos pela [Confidencial] à *holding*, utilizou-se o percentual de médio de [Confidencial] % obtido por meio da média da rubrica “[Confidencial]” pelo faturamento líquido constante dos demonstrativos de resultados da [Confidencial] de 2013 e 2014, conforme reportado pelo importador.

Adicionalmente às despesas incorridas na revenda da [Confidencial] deduziu-se do preço líquido de revenda a margem de lucro da revenda. A margem de lucro foi determinada com base na média do lucro [Confidencial] antes dos tributos, conforme indicado nos demonstrativos financeiros de 2013 e 2014, tendo alcançado [Confidencial] %.

Finalmente, do preço líquido de revenda já ajustado conforme despesas de revenda e margem de lucro razoável, foram deduzidas as despesas de importação. Particularmente, foram deduzidas (i) despesas de internação no Brasil; (ii) despesas de venda, gerais e administrativas da *trading company* intermediária no processo de exportação para o Brasil; (iii) margem de lucro da *trading company*; e (iv) despesas de transporte internacional.

No tocante às despesas de internação, foram deduzidos: Imposto de Importação de 35% com base no Valor CIF apurado, direito antidumping unitário recolhido de US\$ 13,85/par, e outras despesas de internação, conforme reportado pela [Confidencial] em resposta ao questionário. Essas outras despesas incluem: [Confidencial].

Por sua vez, as despesas de venda, gerais e administrativas da *trading company* relacionada foram determinadas com base nos demonstrativos de resultado do exercício de março de 2013 e de março de 2014 da empresa [Confidencial], obtidos junto ao sítio eletrônico da [Confidencial]. Nessa esteira, determinou-se o percentual de [Confidencial] % de despesas de venda, gerais e administrativas frente à receita líquida com vendas.

Igualmente, a margem de lucro da *trading* foi determinada com base nos demonstrativos de resultado do exercício de março de 2013 e de março de 2014 da própria empresa. Nessa senda, determinou-se o percentual de [Confidencial] % de lucro antes dos tributos.

Finalmente, do preço de revenda da [Confidencial], foram deduzidos o frete e o seguro internacionais obtidos junto aos dados disponibilizados pela RFB. Determinou-se, assim, o preço de exportação construído para os tipos do produto objeto da revisão exportados por meio da [Confidencial] para a [Confidencial]

Os valores em reais foram convertidos para dólares estadunidenses, com base no dia da venda, a partir das taxas de câmbio diárias de venda obtidas no sítio eletrônico do BACEN.

5.2.3.2.8. Do preço de exportação construído com base nas vendas da [Confidencial]

De acordo com as informações prestadas nos questionários, constatou-se que a [Confidencial] revendeu o produto objeto da revisão a clientes independentes e a clientes relacionados. Nesse contexto, os canais de distribuição da importadora em epígrafe envolveriam o usuário final ([Confidencial]) e distribuidores [Confidencial] e [Confidencial]).

Com vistas à justa comparação, foram considerados tão somente os clientes distribuidores para fins de cálculo, tendo em vista as características do tipo de cliente identificadas no valor normal, conforme item 0 deste Parecer.

Nessa mesma linha de inteligência, o preço de exportação construído com base nas vendas da [Confidencial] para clientes independentes no mercado brasileiro foi determinado a partir dos preços unitários líquidos de tributos. Esse preço fora ajustado, para fins de justa comparação, conforme despesas incorridas entre a importação e a revenda, e razoável margem de lucro.

Primeiramente, do preço líquido de revenda da [Confidencial] foram deduzidas as despesas de revenda no Brasil. Em particular foram deduzidos i) despesas de venda (armazenagem, frete interno do porto/loais de armazenagem até o primeiro comprador independente e seguro interno, exceto as despesas indiretas de venda [mão de obra] e despesas de *marketing*); (ii) despesas gerais e administrativas do revendedor; (v) despesas financeiras; e (vi) despesas de *royalties*; (vii) despesas de internação no Brasil; (viii) *commissions* e *fees* devidas à *trading company* intermediária no processo de exportação para o Brasil; e (ix) despesas de transporte internacional. Todas as despesas foram obtidas da resposta ao questionário da [Confidencial].

No tocante às despesas de internação, foram deduzidos: Imposto de Importação, direito antidumping unitário e outras despesas de internação, despesas de frete rodoviário e seguro no Brasil, conforme reportado pela [Confidencial] em resposta ao questionário.

Em seguida, também foram deduzidas *commissions* e *fees* devidas pela [Confidencial], conforme reportado em resposta ao questionário, à *trading company* intermediária no processo de exportação para o Brasil. Determinou-se preliminarmente que essas comissões e taxas pagas pelo importador à *trading* representam montante suficiente para cobrir às despesas de venda, gerais e administrativas incorridas e razoável margem de lucro auferida pela *trading* no processo de exportação do produto objeto da revisão para o Brasil.

Adicionalmente às despesas incorridas na revenda da [Confidencial], deduziu-se do preço líquido de revenda a margem de lucro da revenda. A margem de lucro foi determinada com base na margem de lucro média obtida nas vendas da própria [Confidencial] a distribuidores não relacionados no mercado brasileiro, conforme indicado na resposta ao questionário, tendo alcançado [Confidencial] %.

Finalmente, do preço de revenda da [Confidencial], foram deduzidos o frete e seguro internacional reportados pela própria empresa em resposta ao questionário. Determinou-se, assim, o preço de exportação construído para os tipos do produto objeto da revisão exportados da Chingluh e Lionscore por meio da [Confidencial] para a [Confidencial].

Os valores em reais foram convertidos para dólares estadunidenses, com base no dia da venda, a partir das taxas de câmbio diárias de venda obtidas no sítio eletrônico do BACEN.

Ante o exposto, o preço médio ponderado de exportação do Grupo Pou Chen, na condição FOB no porto na China, alcançou US\$ 19,26/par (dezenove dólares estadunidenses e vinte e seis centavos por par).

5.2.3.3. Da margem de dumping

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.

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação de todas as transações de exportação do produto objeto da revisão do Grupo Pou Chen para o Brasil, no mesmo nível de comércio – FOB no exportador e entregue no cliente no mercado interno do país substituto. Outrossim, foram consideradas na comparação de preços todas as diferenças que afetariam a comparação de preços, que incluiu, além do nível de comércio, categoria de cliente, diferenças nos termos e condições de venda, tributação e características físicas.

Particularmente no que diz respeito às características físicas, para os CODIP do produto objeto da revisão dos importadores relacionados sem correspondência nas exportações do grupo em tela, a comparação realizada se baseou no CODIP mais próximo. Na impossibilidade da utilização do CODIP

mais próximo – em razão de eventuais diferenças na composição do cabedal ou solado exterior – optou-se pelo uso de média aritmética entre os CODIP mais próximos, considerando os elementos pertinentes de cada caso. Da mesma forma, procedeu-se a comparação com os CODIP representados no mercado interno da Indonésia, nos termos do item 5.2.2.3.

As margens de dumping absoluta e relativa preliminarmente determinadas estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping Grupo Pou Chen			
Valor Normal delivered US\$/par	Preço de Exportação FOB US\$/par	Margem de Dumping Absoluta US\$/par	Margem de Dumping Relativa
43,66	19,26	24,40	126,8%

Para fins de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de margem absoluta de dumping de US\$ 24,40/par (vinte e quatro dólares estadunidenses e quarenta centavos por par) nas exportações do produto objeto da revisão do Grupo *Pou Chen* para o Brasil, equivalente à margem relativa de 126,8%.

5.2.4. Do Grupo Dean Shoes

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas respostas prestadas pela Long Fa ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares solicitadas. Ressalte-se que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping.

5.2.4.1. Do valor normal

O valor normal construído do Grupo Dean Shoes, ponderado pelo volume de cada CODIP do produto objeto da revisão exportado para o Brasil e determinado conforme metodologia explicitada no item 5.2.2 supra deste parecer, alcançou US\$ 45,75/par (quarenta e cinco dólares estadunidenses e setenta e cinco centavos por par).

5.2.4.2. Do preço de exportação

5.2.4.2.1. Da seleção

Conforme já ressaltado no item 2.8.2 deste parecer, no início desta revisão, foram selecionados determinados produtores/exportadores de calçados da China com fulcro no disposto no inciso II do art. 28 do Regulamento Brasileiro, dentre eles, o produtor chinês Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd. (doravante denominado simplesmente “Long Fa Shoes”).

5.2.4.2.2. Do relacionamento

No curso da investigação, conforme explicado no item 2.9 deste parecer o produtor Long Fa Shoes apresentou elementos de prova a fim de demonstrar que outros produtores (Xingning Factory e Long Fa Industrial Ltd) e exportadores (Gold Tech, Grand Winner e Grand Smartly) também integrariam uma única entidade comercial, com base nos incisos I, II, IV, V, VI e IX do § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

5.2.4.2.3. Da margem de dumping colapsada

À luz desses elementos de prova, ficou preliminarmente demonstrado que a relação estrutural e comercial das entidades supramencionadas entre si, ou com uma terceira entidade, é próxima o suficiente, nos termos do § 9º do art. 28 do Regulamento Brasileiro. Nessa senda, concluiu-se, preliminarmente, que, para fins de determinação de margem de dumping e aplicação de direitos antidumping, todas as empresas listadas no parágrafo anterior, ainda que pessoas jurídicas distintas, serão tratadas como um único produtor/exportador, o Grupo Dean Shoes.

5.2.4.2.4. Da construção do preço de exportação de acordo com o modelo de negócios

De acordo com as informações obtidas na resposta ao questionário do Grupo Dean Shoes, o produto objeto da revisão fora fabricado pelo produtor chinês Long Fa Shoes e exportado da China para o Brasil pelo exportador samoano Grand Smartly Group Ltd e *trading companies* intermediárias no processo de exportação [Confidencial], [Confidencial] e [Confidencial]. De acordo com os dados detalhados de importação obtidos junto à RFB, constatou-se que as *tradings companies* [Confidencial]. [Confidencial] e [Confidencial] são os últimos exportadores para o cliente relacionado no Brasil [Confidencial].

Inobstante essa constatação com base nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB, o Grupo Dean Shoes não indicou na sua resposta ao questionário que a *trading company* [Confidencial] também participava do processo de distribuição dos calçados do Grupo Dean Shoes da China para o Brasil. E mais, quando questionado a respeito, o produtor Long Fa Shoes informou que nem a Long Fa Shoes nem o exportador Grand Smartly seriam empresas relacionadas à [Confidencial] ou à [Confidencial].

No entanto, acrescentou ainda que, no processo de exportação do produto objeto da revisão para o Brasil, o exportador [Confidencial] seria responsável por emitir fatura para a [Confidencial].

Por meio da análise da resposta ao questionário do Grupo Dean Shoes, constatou-se, adicionalmente que a Long Fa Shoes fabricou unicamente calçados da marca [Confidencial] e a totalidade de suas operações de exportação do produto objeto da revisão para o Brasil foram realizadas por meio das *tradings companies* [Confidencial], [Confidencial] e [Confidencial]. Constatou-se, adicionalmente, que a produção dos calçados objeto da revisão ocorreu ao amparo de contrato de fornecimento, ordens de compra e de produção específicas para atendimento do importado [Confidencial]. Esses fatos, globalmente considerados, levaram à determinação de dependência econômica e tecnológica entre o produtor Long Fa Shoes e o exportador [Confidencial] e [Confidencial] a [Confidencial], sediada em Cingapura, com quem o [Confidencial] estabeleceu o referido contrato de fornecimento. Essa relação de dependência foi adicionalmente confirmada pelas informações publicamente disponíveis nos endereços eletrônicos [Confidencial] e [Confidencial] em que a [Confidencial] indica a lista de suas fábricas globais, que inclui a fábrica da Long Fa Shoes destinada à fabricação de calçados [Confidencial] na China.

Outrossim, releve-se que a *trading company* [Confidencial] é expressamente mencionada no Relatório Anual de 2014 da [Confidencial] como a única detentora de ações preferenciais resgatáveis da [Confidencial] além de ter participação significativa em serviços de compra e venda e de financiamento para essa empresa. Ademais, tanto no endereço eletrônico da [Confidencial], quanto no endereço eletrônico da sua subsidiária no Brasil, a [Confidencial] há menção expressa da parceria das empresas do [Confidencial] com a [Confidencial]. Inclusive, no endereço eletrônico da [Confidencial] é dito que o [Confidencial] é parceiro da [Confidencial] “desde seu nascimento nos [Confidencial]” (sic) e que a [Confidencial] utiliza a experiência da [Confidencial] como *trading company* para alavancar o seu

crescimento. Além disso, há alusão à participação da [Confidencial] na importação de produtos dentro do escopo do contrato entre a [Confidencial] e a [Confidencial].

Na esteira dos pontos suscitados, concluiu-se, preliminarmente, que os produtores e exportadores do Grupo Dean Shoes e os exportadores [Confidencial] [Confidencial] e [Confidencial] integram, na verdade, cadeias de fornecimento global de calçados. Isto é, integram uma única estrutura produtiva altamente fragmentada geograficamente, bem como em termos de etapas do processo produtivo em si. Ou seja, o processo de produção fragmenta-se em diferentes cidades e, não raro, países desde a etapa de **marketing**, passando por pesquisa e desenvolvimento (P&D), **design** e criação, em seguida pelo processo de manufatura em si para, finalmente, alcançar a fase de distribuição do produto objeto da revisão para o Brasil.

Dessa forma, ao contrário do alegado pelo Grupo Dean Shoes em suas manifestações, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que os produtores e exportadores do Grupo são partes associadas ou relacionadas aos exportadores [Confidencial] [Confidencial] e [Confidencial], nos termos do inciso IX do § 10 do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Além disso, por meio da análise dos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, constatou-se que a totalidade das exportações do produto objeto da revisão do Grupo Dean Shoes para o Brasil, por meio das **tradings companies** [Confidencial] e [Confidencial], foram adquiridas pelo importador [Confidencial].

Como a totalidade das exportações do Grupo Dean Shoes foi realizada para o importador relacionado [Confidencial], concluiu-se preliminarmente que o preço de exportação entre as partes relacionadas ou associadas não parecia confiável em razão da associação ou do relacionamento, ou por possuírem acordo compensatório entre si.

Dessa sorte, o preço de exportação foi construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente, consoante o previsto no inciso I do art. 21 do Regulamento Brasileiro.

5.2.4.2.5. Da construção do preço de exportação

Com efeito, a determinação preliminar do preço de exportação do Grupo Dean Shoes levou em consideração os dados de exportação reportados pelo produtor chinês selecionado, bem como por suas respectivas partes relacionadas, consoante o previsto no inciso I do art. 21 do Regulamento Brasileiro.

O preço de exportação construído então foi determinado a partir do preço pelo qual os calçados importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente no Brasil pela [Confidencial], ajustado com vistas à justa comparação com o valor normal.

5.2.4.2.6. Dos ajustes com vistas à justa comparação

Para fins de justa comparação, foram levadas em conta diferenças que afetariam a comparação de preços, no caso, diferenças nas condições e nos termos de vendas, tributação, nível de comércio e características físicas, consoante previsão do § 2º do art. 22 do Regulamento Brasileiro. Em particular, foram levados em consideração ajustes em função de despesas e de custos incorridos entre a importação e a revenda – incluídos o imposto de importação, o direito antidumping e demais tributos – e dos lucros auferidos, conforme disciplina o § 4º do citado dispositivo legal.

O preço de exportação construído para os CODIP exportados pelo Grupo Dean Shoes, [Confidencial], foi determinado com base nos dados de revenda do produto objeto da revisão reportados pela [Confidencial] em sua resposta ao questionário do importador e nas informações adicionais, conforme metodologia explicitada no item 5.2.3.2.7 supra deste parecer.

Conforme mencionado no item 5.2.3.2.6 supra, o CODIP utilizado para fins de determinação preliminar foi composto pelos itens A (tecnologia de absorção de impacto), B (tipo de parte superior) e C (tipo de solado exterior), uma vez que consistiam nas características mais relevantes em termos de custo.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do grupo Dean Shoes, à condição FOB no porto na China, alcançou US\$ 22,31/par (vinte e dois dólares estadunidenses e trinta e um centavo por par).

5.2.4.3. Da margem de dumping

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.

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação de todas as transações de exportação do produto objeto da revisão do Grupo Dean Shoes para o Brasil, no mesmo nível de comércio – FOB no exportador e entregue no cliente no mercado interno do país substituto. Outrossim, foram consideradas na comparação de preços todas as diferenças que a afetariam, incluindo, além do nível de comércio, diferenças nos termos e condições de venda, tributação e características físicas.

Particularmente no que diz respeito às características físicas, a comparação de preços levou em consideração os mesmos CODIP exportados e vendidos no mercado de comparação. Para os CODIP exportados para o Brasil pelo Grupo Dean Shoes para os quais não houve vendas de CODIP similar no mercado de comparação, a comparação se baseou no CODIP mais próximo considerando sempre as primeiras características do CODIP. Na impossibilidade da utilização do CODIP mais próximo – em razão de eventuais diferenças na composição do cabedal ou solado exterior – comparou-se o preço de exportação com a média de preços de venda no mercado de comparação dos CODIPs mais próximos, considerando os elementos pertinentes de cada caso.

As margens de dumping absoluta e relativa preliminarmente determinadas estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping Grupo Dean Shoes.

Valor Normal delivered US\$/par	Preço de Exportação FOB US\$/par	Margem de Dumping Absoluta US\$/par	Margem de Dumping Relativa
45,75	22,31	23,44	105,1%

Para fins de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de margem absoluta de dumping de US\$ 23,44/par (vinte e três dólares estadunidenses e quarenta e quatro centavos por par) nas exportações do produto objeto da revisão do Grupo Dean Shoes para o Brasil, equivalente à margem relativa de 105,1%.

5.2.5. Do Grupo Shoetown-Evervan

A apuração preliminar da margem de dumping do Grupo Shoetown-Evervan foi fundamentada nas respostas prestadas pelo produtor Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co. Ltd ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares solicitadas. Ressalte-se que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping.

5.2.5.1. Do valor normal

O valor normal construído do Grupo Shoetown-Evervan, ponderado pelo volume de cada CODIP do produto objeto da revisão exportado para o Brasil e determinado conforme metodologia explicitada no item 5.2.5.1 **Erro! Fonte de referência não encontrada.** supra deste Parecer, alcançou US\$ 47,01/par (quarenta e sete dólares estadunidenses e um centavo por par).

5.2.5.2. Do preço de exportação

5.2.5.2.1. Da seleção

Conforme já ressaltado no item 0 supra deste parecer, no início desta revisão, foram selecionados determinados produtores/exportadores de calçados da China com fulcro no disposto no inciso II do art. 28 do Regulamento Brasileiro, entre eles, o produtor/exportador chinês Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co.Ltd.

5.2.5.2.2. Do relacionamento

No curso da investigação, conforme explicado nesse Parecer, o produtor/exportador Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co.Ltd. apresentou elementos de prova a fim de demonstrar que outros produtores/exportadores, quais sejam os exportadores Eva Overseas International Limited e Evervan International Limited; e os produtores Shoetown Hunan Footwear Co. Ltd., Qing Yuan City Shoetown Footwear Co. Ltd., Evervan Qingyuan Footwear e Evervan Deyang Footwear, também integrariam uma entidade econômico-comercial única, com base nos incisos I, IV, V, VI e VII do §10 do art. 14 do Decreto 8.058, de 2013.

5.2.5.2.3. Da margem de dumping colapsada

À luz desses elementos de prova, ficou preliminarmente demonstrado que a relação estrutural e comercial das entidades supramencionadas entre si, ou com uma terceira entidade, são próximas o suficiente, nos termos do § 9º do art. 28 do Regulamento Brasileiro. Nessa senda, concluiu-se, preliminarmente, que, para fins de determinação de margem de dumping e aplicação de direitos antidumping, todas as empresas listadas no parágrafo anterior, ainda que pessoas jurídicas distintas, serão tratadas como um único produtor/exportador, o Grupo Shoetown-Evervan.

5.2.5.2.4. Da construção do preço de exportação de acordo com o modelo de negócios

De acordo com as informações obtidas na resposta ao questionário do Grupo Shoetown-Evervan, os produtores chineses listados consistiriam apenas em unidades de manufatura, enquanto que os exportadores em comento seriam responsáveis pela gerência, venda e contato com as empresas multinacionais globais que, por sua vez, seriam responsáveis pela determinação dos termos e condições de venda, incluindo ordem de compra, especificações de tipos do produto objeto da revisão e preços de venda.

Isso não obstante, a partir dos dados informados pelo grupo e comparados com os dados da Receita Federal do Brasil (RFB), constatou-se que [Confidencial] % dos calçados produzidos pelo grupo foram exportados para o Brasil pelas *tradings companies* [Confidencial] e [Confidencial], e pela empresa [Confidencial], as quais não integravam o rol das empresas listadas como integrantes do Grupo Shoetown-Evervan, conforme reportado em questionário.

Questionado a respeito da aparente inconsistência, o Grupo Shoetown-Evervan informou que não existiria qualquer relação entre o grupo e tais empresas exportadoras, destacando somente parceria comercial independente.

A despeito das alegações do Grupo Shoetown-Evervan em análise, identificou-se que o fornecimento de matéria-prima ao produtor chinês envolve tanto a marca multinacional global quanto o exportador do grupo e o produtor. Ademais, as marcas [Confidencial] e [Confidencial], responsáveis [Confidencial] das exportações para o Brasil dos calçados fabricados pelo Grupo Shoetown-Evervan, são responsáveis também pela política de preços do produto objeto da revisão.

Na esteira dos pontos suscitados, concluiu-se, preliminarmente, que os produtores e exportadores do Grupo Shoetown-Evervan e os exportadores [Confidencial] e a [Confidencial] integram, na verdade, cadeias de fornecimento global de calçados. Isto é, integram uma única estrutura produtiva altamente fragmentada, geograficamente, bem como em termos de etapas do processo produtivo em si. Ou seja, o processo de produção fragmenta-se em diferentes cidades e não raro em diferentes países desde a etapa de *marketing*, passando por pesquisa e desenvolvimento (P&D), *design* e criação, em seguida pelo processo de manufatura em si para, finalmente, alcançar a fase de distribuição do produto objeto da revisão para o Brasil.

Dessa forma, ao contrário do alegado pelo Grupo Shoetown-Evervan em suas manifestações, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que os produtores e exportadores do Grupo são partes associadas ou relacionadas aos exportadores [Confidencial] e [Confidencial], nos termos do inciso IX, do § 10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Ademais, constatou-se que as exportações do produto objeto da revisão do Grupo Shoetown-Evervan para o Brasil, realizadas por meio das *tradings companies* [Confidencial] e [Confidencial], foram adquiridas em sua totalidade pelos importadores [Confidencial] e [Confidencial] respectivamente.

Cabe enfatizar que a *trading company* [Confidencial], além de ter participação significativa em [Confidencial] para essa empresa. Ademais, tanto no sítio eletrônico da [Confidencial] quanto no sítio eletrônico da sua subsidiária no Brasil, a [Confidencial] há menção expressa da parceria entre essas empresas com a marca [Confidencial]. Inclusive, no sítio eletrônico [Confidencial], é dito que o grupo [Confidencial] é parceiro da [Confidencial] e que a [Confidencial] utiliza a experiência da [Confidencial] como *trading company* para alavancar o seu crescimento. Além disso, há alusão à participação da [Confidencial]

Com relação à *trading company* [Confidencial], é relevante informar que essa empresa faz parte do grupo [Confidencial], de acordo com informações protocoladas pela própria empresa no dia 20 de março de 2015 em que afirma que a [Confidencial] encontra-se estabelecida na Holanda é uma empresa 100% subsidiária do [Confidencial]”. Nesse mesmo documento esclarece que a empresa em questão “figurou como exportadora de calçados esportivos da marca [Confidencial] para a empresa [Confidencial]”

Como a totalidade das exportações do grupo em comento para o Brasil foram realizadas por meio das *tradings companies* supracitadas para importadores relacionados pertencente a um mesmo grupo, no caso da [Confidencial], ou associados por relação contratual, no caso da [Confidencial], concluiu-se preliminarmente que o preço de exportação entre as partes relacionadas ou associadas não parecia confiável em razão da associação ou do relacionamento, ou por possuírem acordo compensatório entre si, nos termos do art. 21 do Regulamento Brasileiro.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do grupo Shoetown-Evervan, à condição FOB no porto na China, alcançou US\$ 12,69/par (doze dólares estadunidenses e sessenta e nove centavos por par).

5.2.5.3. Da margem de dumping

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.

O art. 26 do Decreto no 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação de todas as transações de exportação do produto objeto da revisão do Grupo Shoetown-Evervan para o Brasil, no mesmo nível de comércio – FOB no exportador, e entregue no cliente no mercado interno do país substituto. De igual maneira, foram consideradas na comparação de preços todas as diferenças que afetariam a comparação de preços: nível de comércio, categoria de cliente, termos e condições de venda, tributação e características físicas.

Particularmente no que diz respeito às características físicas, para os CODIP do produto objeto da revisão dos importadores relacionados sem correspondência nas exportações do grupo em tela, a comparação realizada se baseou no CODIP mais próximo. Na impossibilidade da utilização do CODIP mais próximo – em razão de eventuais diferenças na composição do cabedal ou solado exterior – optou-se pelo uso de média aritmética entre os CODIP mais próximos, considerando os elementos pertinentes de cada caso. Procedeu-se da mesma forma para a comparação com os CODIPs representados no mercado interno da Indonésia.

As margens de dumping absoluta e relativa preliminarmente determinadas estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping Grupo Shoetown-Evervan.

Valor Normal FOB US\$/par	Preço de Exportação FOB US\$/par	Margem Absoluta de Dumping US\$/par	Margem Relativa de Dumping
47,01	12,69	34,32	270%

Para fins de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de margem absoluta de dumping de US\$ 34,32/par (trinta e seis dólares estadunidenses e dezessete centavos por par) nas exportações do produto objeto da revisão do grupo em tela para o Brasil, equivalente à margem relativa de 270%.

5.2.6. Do Grupo Chingluh

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas respostas prestadas pela Lian Jiang Chingluh Shoes Co., Ltd. (“Chingluh”) e Fuzhou Development Zone Fuluh Shoes Co., Ltd. (“Fuluh”) ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares. Ressalte-se que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping.

5.2.6.1. Do valor normal

O cálculo do valor normal teve como base a metodologia apurada no item 5.2.2. Assim sendo, o valor normal foi ponderado pelo volume e as características dos CODIPs do produto objeto da revisão exportados pelo Grupo Chingluh, alcançando US\$ 45,89/par (quarenta e cinco dólares estadunidenses e oitenta e nove centavos por par).

5.2.6.2. Do preço de exportação

5.2.6.2.1. Da seleção

Conforme já ressaltado no item 2.8.2 supra deste Parecer, no início da revisão, foram selecionados determinados produtores/exportadores de calçados da China com fulcro no disposto no inciso II do art. 28 do Regulamento Brasileiro, dentre eles, os produtores/exportadores chineses Lian Jiang Chingluh Shoes Co., Ltd. (“Chingluh”) e Fuzhou Development Zone Fuluh Shoes Co., Ltd. (“Fuluh”).

5.2.6.2.2. Do relacionamento

No curso da investigação, conforme explicado no item 2.9 deste Parecer, esses produtores/exportadores apresentaram elementos de prova a fim de demonstrar que outros produtores/exportadores também integrariam a entidade comercial em questão, quais sejam Fujian Lionscore Sport Products Co. Ltd., Planet Corporation (“Planet”), Sacher Overseas Inc. (“Sacher”), com base nos incisos I, IV, V, VI e VII do §10 do art. 14 do Decreto 8.058, de 2013. A [Confidencial] e [Confidencial], detêm, respectivamente, 100% da Planet e da Sacher. À luz dos elementos de prova, concluiu-se, preliminarmente, com base nos incisos I, IV, V, VI e VII do §10 do art. 14 do Regulamento Brasileiro, que, para fins de determinação de margem de dumping e de direito antidumping, todas as empresas listadas no parágrafo anterior integram uma entidade comercial única, o Grupo Chingluh.

5.2.6.2.3. Da margem de dumping colapsada

À luz desses elementos de prova, ficou preliminarmente demonstrado que a relação estrutural e comercial das entidades supramencionadas entre si, ou com uma terceira entidade, são próximas o suficiente, nos termos do § 9º do art. 28 do Regulamento Brasileiro. Nessa senda, concluiu-se, preliminarmente, que, para fins de determinação de margem de dumping e aplicação de direitos antidumping, todas as empresas listadas no parágrafo anterior, ainda que pessoas jurídicas distintas, serão tratadas como um único produtor/exportador, o Grupo Chingluh.

5.2.6.2.4. Da construção do preço de exportação de acordo com o modelo de negócios

De acordo com as informações obtidas na resposta ao questionário do Grupo Chingluh, os produtores chineses listados consistiriam em unidades de manufatura do produto objeto da revisão, enquanto que os exportadores em comento seriam responsáveis pela gerência, venda e contato com as empresas multinacionais globais que, por sua vez, seriam responsáveis pela determinação dos termos e condições de venda, incluindo ordem de compra, especificações de tipos do produto objeto da revisão e preços de venda.

Conforme informado na resposta ao questionário, Planet e Sacher são as responsáveis pela exportação ao Brasil, sendo estas também as responsáveis pela emissão da fatura de exportação ao comprador no Brasil. O importador, por sua vez, realiza o pagamento ao dono da marca, sendo que este, então, paga o que é devido aos exportadores.

Isso não obstante, a partir dos dados detalhados de importação obtidos junto à Receita Federal do Brasil (RFB), contatou-se que o último exportador para o Brasil dos calçados fabricados e exportados pela Chingluh e Lionscore era, na verdade, a *trading company* [Confidencial], e para a empresa Fuluh, a [Confidencial], as quais não integravam o rol das empresas listadas como integrantes do Grupo Chingluh pelo próprio grupo.

Questionado a respeito da aparente inconsistência, o Grupo Chingluh informou que a [Confidencial] somente tem o papel de agente de compras, sendo um “agente facilitador”, que intermedia o processo de compra. Teria sido a [Confidencial] obrigada a declarar a [Confidencial] como exportadora por uma exigência da legislação “os bancos brasileiros permaneceram requerendo (**sic**) a prova do propósito do pagamento, exigindo a efetiva apresentação da declaração de importação para justificar o pagamento da [Confidencial]. Tal atitude dos bancos brasileiros forçou a [Confidencial] a permanecer a indicação da [Confidencial] como exportadora nas Declarações de Importação.” A despeito das alegações do Grupo Chingluh, por meio da análise do modelo de negócio de calçados, faturas trazidas nas operações do fornecimento, inclusive nos sítios eletrônicos <http://www.chingluh.com/website/en/Parnter.php>. e <http://www.chingluh.com/website/en/DevelopFrame.php>, em que se evidencia a relação comercial das marcas [Confidencial] e [Confidencial] com o grupo: “(...) ***For Chingluh, we are proud to have the World finest athletic footwear companies as our loyal clientes.***” Com base nos elementos em tela, constatou-se que as marcas [Confidencial] e [Confidencial] estariam relacionadas ao grupo em comento. No mesmo sentido, a empresa alegou a parceria com a [Confidencial], conforme seguinte trecho: “***1974: Ching luh had entered into an allliance with the famous [Confidencial] Sporting goods brand [Confidencial], to make high performance footwear.***”

Desta forma, concluiu-se preliminarmente que os produtores/exportadores do Grupo Chingluh e os exportadores [Confidencial] e [Confidencial] integram, na verdade, cadeias globais de valor de calçados. Isto é, integram uma única estrutura produtiva altamente fragmentada, geograficamente, bem como em termos de etapas do processo produtivo em si. Ou seja, o processo de produção fragmenta-se em

diferentes cidades e, não raro, diferentes países desde a etapa de *marketing*, passando por pesquisa e desenvolvimento (P&D), *design* e criação, em seguida pelo processo de manufatura em si para, finalmente, alcançar a fase de distribuição do produto objeto da revisão para o Brasil.

Dessa forma, ao contrário do alegado pelo Grupo Chingluh em suas manifestações, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que os produtores e exportadores do Grupo Chingluh são partes associadas ou relacionadas aos exportadores [Confidencial] e [Confidencial]. nos termos do inciso IX, do § 10, do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Além disso, por meio da análise dos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, constatou-se que [Confidencial] das exportações do Grupo Chingluh de produto objeto da revisão produzidos pela Chingluh e exportadas por meio da *trading* [Confidencial] foram adquiridas pelo importador [Confidencial]. A [Confidencial] das exportações de produto objeto da revisão produzidos pela Lionscore foram adquiridos pelo importador [Confidencial]. Similarmente, [Confidencial] das exportações do Grupo Chingluh por meio da [Confidencial] foram adquiridas pelo importador [Confidencial].

Com relação à *trading company* [Confidencial], é relevante informar que essa empresa faz parte do grupo [Confidencial], de acordo com informações protocoladas pela própria empresa no dia 20 de março de 2015 em que afirma que a “[Confidencial] encontra-se estabelecida na Holanda é uma empresa 100% subsidiária do Grupo [Confidencial]”. Nesse mesmo documento esclarece que a empresa em questão “figurou como exportadora de calçados esportivos da marca [Confidencial] para a empresa [Confidencial]”.

A [Confidencial] possui relação longa e duradoura com a [Confidencial]. Nos termos de seu relatório anual de 2013, possui contrato de licenciamento e distribuição da marca [Confidencial] desde 1997, tendo recentemente renovado tal contrato até o ano de 2040. Em entrevista à Revista [Confidencial], o presidente da [Confidencial] assim se referiu ao parceiro: “A [Confidencial] tem demonstrado profundo conhecimento do mercado, assim como sólida competência em gestão de marcas e eficiência operacional” (entrevista consultada em: [Confidencial]).

No que concerne à [Confidencial], esta é uma *joint venture* entre [Confidencial] e [Confidencial]. Consoante as Demonstrações Financeiras Padronizadas de 2014 da [Confidencial], a *joint operation* [Confidencial], destina-se a conduzir os negócios de distribuição de calçados, confecções e acessórios com a marca [Confidencial], [Confidencial]. Ressalta-se, ainda, que desde 1992 a [Confidencial] é distribuidora exclusiva e licenciada da marca [Confidencial] no Brasil.

Como a totalidade das exportações foram realizadas para importadores relacionados no mesmo grupo ou associados, concluiu-se preliminarmente que o preço de exportação entre as partes relacionadas ou associadas não seria confiável em razão da associação ou do relacionamento, ou por possuírem acordo compensatório entre si.

5.2.6.2.5. Da determinação do preço de exportação

A determinação preliminar do preço de exportação do Grupo Chingluh levou em consideração os dados de exportação reportado pelos produtores chineses selecionados, bem como por suas respectivas partes relacionadas, consoante previsão nos incisos I e II do art. 21 do Regulamento Brasileiro, conforme o caso de haver ou não dados de vendas reportados a um primeiro comprador independente no Brasil.

Com relação aos produtos objeto da revisão fabricados pela Lionscore, de marca [Confidencial], tem-se que a [Confidencial] das exportações, consoante resposta ao questionário do importador exclusivo [Confidencial], foi revendida ao distribuidor relacionado ao importador, [Confidencial]. Dessa forma, para tais produtos utilizou-se como base razoável, consoante art. 21, II do regulamento brasileiro, o preço de exportação construído dos produtos fabricados pela Chingluh e revendidos pela [Confidencial]. a um distribuidor independente.

No que concerne aos produtos objeto da revisão fabricados pela Chingluh, de marca [Confidencial], tem-se que a [Confidencial] das exportações foi importada pela empresa relacionada [Confidencial], tendo havido, neste caso, vendas a partes relacionadas e também a compradores independentes.

Como a importadora dos produtos objeto da revisão fabricados pela Fuluh, de marca [Confidencial] não respondeu ao questionário de importador, impossibilitando sua construção, o preço de exportação de cada CODIP foi o apurado para os outros produtores do grupo.

Dessa forma, no que diz respeito às transações comerciais entre partes relacionadas, o preço de exportação foi então construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente, consoante previsto no inciso I do art. 21 do Regulamento Brasileiro. Como visto, dentro do grupo Chingluh, o único produtor em que as importações foram revendidas a um comprador independente foi o produtor [Confidencial]. O preço de exportação construído foi ajustado com vistas à justa comparação com o valor normal.

5.2.6.2.6. Dos ajustes com vistas à justa comparação

Para fins de justa comparação, foram levadas em conta diferenças que afetariam a comparação de preços, no caso, diferenças nas condições e nos termos de vendas, tributação, nível de comércio e características físicas, consoante previsão do § 2º do art. 22 do Regulamento Brasileiro. Em particular, foram levados em consideração ajustes em função de despesas e de custos incorridos entre a importação e a revenda – incluídos o imposto de importação, o direito antidumping e demais tributos – e dos lucros auferidos, conforme disciplina o § 4º do citado dispositivo legal.

Conforme mencionado no item 0 supra, o CODIP utilizado para fins de determinação preliminar foi composto pelos itens A (tecnologia de absorção de impacto), B (tipo de parte superior) e C (tipo de solado exterior), uma vez que consistiam nas características mais relevantes em termos de custo.

O preço de exportação construído para os CODIPs exportados pelo Grupo Chingluh foi, pelos motivos expostos, determinado com base nos dados de revenda do produto objeto da revisão reportados pela [Confidencial] em sua resposta ao questionário do importador e nas informações adicionais. Cabe reforçar que o importador dos produtos de marca [Confidencial] [Confidencial], não respondeu ao questionário do importador.

Ante ao exposto, o preço de exportação médio ponderado pela quantidade exportada do Grupo Chingluh, na condição FOB, alcançou US\$ 18,17/par (dezoito dólares estadunidenses e dezessete centavos por par).

5.2.6.3. Da margem de dumping

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.

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação observando as quantidades exportadas pelo grupo em comento, ambos, líquidos de tributos e ajustados de acordo com os termos de venda à condição FOB por CODIP.

Para os CODIP do produto objeto da revisão dos importadores relacionados sem correspondência nas exportações do grupo em tela, a comparação realizada se baseou no CODIP mais próximo. Na impossibilidade da utilização do CODIP mais próximo – em razão de eventuais diferenças na composição do cabedal ou solado exterior – optou-se pelo uso de média entre CODIP mais próximos, considerando os elementos pertinentes de cada caso.

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

Margem de Dumping Grupo Chingluh			
Valor Normal FOB US\$/par	Preço de Exportação FOB US\$/par	Margem Absoluta de Dumping US\$/par	Margem Relativa de Dumping
45,89	18,17	27,72	153%

Para fins de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de margem absoluta de dumping de US\$ 27,72/par (vinte e sete dólares estadunidenses e setenta e dois centavos por par) nas exportações do produto objeto da revisão do grupo em tela para o Brasil, equivalente à margem relativa de 153%.

5.2.7. Da conclusão preliminar sobre a existência de dumping durante a vigência da medida

As margens de dumping apuradas preliminarmente para cada grupo em tela demonstraram que os produtores/exportadores chineses continuaram a praticar dumping nas suas exportações de calçados da China para o Brasil no período de julho de 2013 a junho de 2014.

5.3. Do desempenho exportador da China

5.3.1. Da capacidade instalada e do volume da produção

No intuito de estimar a capacidade de produção e o potencial exportador de calçados da China, a petionária forneceu dados extraídos do relatório **World Shoe Review 2014**, referente à evolução da produção e exportações da China no período de 2008 a 2013, conforme explicitado na tabela a seguir.

	Potencial Exportador da China					
	Em milhões de pares					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Produção	9.806	9.500	10.210	10.503	10.610	11.353
Exportações	7.800	7.600	8.200	8.364	8.294	8.667

De acordo com os dados da publicação em questão, a produção de calçados na China cresceu sucessivamente até 2013, salvo queda de 3,1% de 2008 a 2009. A produção na China aumentou 7,5% de 2009 a 2010; 2,9% de 2010 a 2011; 1% de 2011 a 2012 e 7% de 2012 a 2013. Assim, em 2013, a produção de calçados na China acumulou acréscimo de 15,8% em relação à produção somada em 2008. Somente o aumento na produção de calçados na China de 2012 a 2013, que somou 743 milhões de pares, correspondeu a mais que o dobro da produção total da indústria doméstica do período de julho de 2013 a junho de 2014 (P5), de 355 milhões de pares. Isso não obstante, a produção total de calçados da China em 2013, de 11.353 milhões de pares, foi mais que 32 vezes superior à produção da indústria doméstica em P5. Ao se comparar com o consumo no Brasil, a diferença foi ainda mais significativa. O aumento de 743 milhões de pares de 2012 a 2013 foi 2,2 vezes superior ao consumo no Brasil em P5 (338,3 milhões de pares), enquanto a produção total em 2013 foi 33,5 vezes superior ao consumo também em P5. Considerando o período compreendido entre 2008 e 2013, a produção chinesa de calçados cresceu, em média, 3% ao ano.

Já as exportações de calçados da China para o mundo cresceram de forma sucessiva de 2008 a 2013, salvo nos intervalos de 2008 a 2009, em que caiu 2,6%, e de 2011 a 2012, quando retraiu-se 0,8%. Nos demais períodos houve crescimento de 7,9% de 2009 a 2010; de 2% de 2010 a 2011 e de 4,5% de 2012 a 2013. Com isso, em 2013, as exportações da China para o mundo acumularam crescimento de 11,1% em relação a 2008. Somente o aumento nas exportações de calçados na China de 2012 a 2013, que somou 373 milhões de pares, superou o consumo no Brasil em P5, de 338,3 milhões de pares. Sem mencionar o total das exportações de calçados da China em 2013, que totalizaram 8.667 milhões de pares. Isto é, mais que 25 vezes superior ao consumo no Brasil em P5. Considerando o período compreendido entre 2008 e 2013, as exportações chinesas de calçados cresceram, em média, 2% ao ano.

Além disso, a mencionada publicação indica que o número de indústrias de calçados na China cresceu 6% de 2012 a 2013, passando de algo em torno de 30.000 indústrias em 2012 para 31.800 em 2013. Esse crescimento em apenas um ano representa 23% da indústria brasileira de calçados que contava em 2013 com estimadas 7.800 unidades produtivas, de acordo com a referida publicação.

Ante o exposto e dado o significativo potencial de aumento das exportações de calçados da China para o Brasil, e considerando a existência de eventuais outros mercados consumidores, se concluiu, para fins de determinação preliminar, que caso o direito antidumping em vigor não seja prorrogado, muito provavelmente as exportações a preços de dumping da China para o Brasil continuarão a ocorrer.

5.4. Das alterações nas condições de mercado

Ante o explicitado no item 5.3 supra, se concluiu que a expansão média de 3% na produção e de 2% nas exportações de calçados da China para o mundo no período de 2008 a 2013 tende a continuar nos próximos cinco anos. Caso esse crescimento seja verificado, pode-se esperar que produção e exportações de calçados da China atinjam níveis significativamente superiores à dimensão do mercado brasileiro em expansão. Ao se considerar a produção de 11.353 milhões de pares e as exportações de 8.667 milhões de pares em 2013 e a taxa de crescimento média de 3% na produção e de 2,2% nas exportações, nos próximos cinco anos esses montantes equivaleriam ao apresentado na tabela seguir:

Provável Potencial Exportador da China

	Em milhões de pares						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Produção	11.694	12.044	12.406	12.778	13.161	13.556	13.963
Exportações	8.858	9.053	9.252	9.455	9.663	9.876	10.093

Assim, para o período de 2016 a 2020, muito provavelmente o potencial exportador da China continuará a ser significativamente superior ao tamanho do mercado brasileiro e à capacidade da indústria doméstica de fabricar calçados. Isso indica que o direcionamento de uma parcela não significativa dessa capacidade exportadora da China para o Brasil muito provavelmente seria suficiente para levar à retomada do dano à indústria doméstica caso o direito fosse extinto.

Ao se considerar o crescimento médio do mercado brasileiro de P1 a P5, de 4,3% ao ano, buscou-se projetar a dimensão do mercado brasileiro para os próximos cinco anos conforme se observa na tabela abaixo. A projeção levou em consideração o mercado brasileiro no período de julho de 2013 a junho de 2014, de 338.334 mil pares.

Provável Mercado Brasileiro

Em mil de pares

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Mercado Brasileiro	352.882	368.056	383.883	400.390	417.606	435.564

Da leitura da tabela acima, pode se observar que, caso o mercado brasileiro continue a crescer nos próximos 5 anos a uma taxa de 4,3%, com base no crescimento médio de P1 a P5, pode-se constatar que o potencial exportador da China será, de qualquer forma, ainda muito mais substancial do que o tamanho do mercado brasileiro. Esse potencial corresponderá, considerando as projeções supra mencionadas de exportações de calçados da China e de mercado brasileiro, a 26 vezes superior em 2016 e 2017; 25 vezes superior em 2018 e 2019 e 24 vezes em 2020.

Além disso, as alterações nas condições de mercado na China, em desaceleração, e em outros grandes terceiros mercados consumidores como a União Europeia, indicam que caso o direito antidumping em vigor seja extinto, os exportadores da China muito provavelmente aumentarão as exportações de calçados para o Brasil, já que o mercado brasileiro de calçados muito provavelmente continuará a expandir-se. Dessa forma, tendo em vista que os preços de tais exportações muito provavelmente continuarão a ser preços de dumping, o dano à indústria doméstica decorrente de tal prática muito provavelmente será retomado.

5.5. Da aplicação de medidas de defesa comercial

Durante o período de investigação de continuação ou retomada do dano houve aplicação ou renovação de direito antidumping aplicado às importações de calçados originárias da China pelos seguintes países: Argentina aplicou, em 20 de julho de 2009, direitos provisórios e, na sequência, em 17 de março de 2010, aplicou, por um período de 5 anos, direitos antidumping definitivos. O Taipé Chinês renovou o direito antidumping em 13 de dezembro de 2012, por um período de 5 anos. Por fim, o Peru, em 21 de novembro de 2011, também renovou o direito antidumping.

5.6. Da conclusão da provável continuação ou retomada do dumping

Ante o exposto, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que caso o direito antidumping em vigor seja extinto muito provavelmente haverá a continuação de dumping nas exportações de calçados da China para o Brasil. Além de haver indícios de que os exportadores chineses continuaram a praticar dumping durante a vigência do direito antidumping, há indícios de existência de substancial potencial exportador de calçados da China, significativamente superior ao tamanho do mercado brasileiro, atual e projetado, o que seria ainda mais agravado com aplicação ou renovação de direito antidumping em terceiros mercados, além da atual desaceleração do consumo na China e em outras economias importantes, como o Japão e a União Europeia.

6. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de calçados. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de continuação ou retomada do dano à indústria doméstica, de acordo com a regra do §4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013. Assim, para efeito da análise relativa à determinação preliminar, considerou-se o período de julho de 2009 a junho de 2014, tendo sido dividido da seguinte forma: P1 – julho de 2009 a junho de 2010; P2 – julho de 2010 a junho de 2011; P3 – julho de 2011 a junho de 2012; P4 – julho de 2012 a junho de 2013; e P5 – julho de 2013 a junho de 2014.

6.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de calçados importados pelo Brasil em cada período (P1 a P5), foram utilizados os dados de importação referente às posições tarifárias 6402 a 6405 da NCM, fornecidos pela RFB. A partir da descrição detalhada das mercadorias, realizou-se depuração dos dados de importação a fim de se obter as informações referentes exclusivamente aos calçados objeto da revisão, tendo em vista que as citadas posições da NCM contêm outros tipos de produtos que não os abrangidos pelo escopo desta revisão. Dessa forma, excluíram-se as importações dos produtos que foram devidamente identificados como não sendo o produto objeto da revisão, conforme delineado na seção 3.1 deste Parecer.

6.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta o total do volume de importação de calçados no período de análise de continuação ou retomada do dano à indústria doméstica.

Importações (em pares) (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	39,3	38,4	34,3	33,9
Subtotal – sujeitas ao direito	100	39,3	38,4	34,3	33,9
Argentina	100	149,2	164,4	696,6	610,2
Bangladesh	100	357,1	1.642,9	2.695,2	314,3
Camboja	100	646,7	766,7	4.566,7	6.880,0
Espanha	100	453,8	534,6	419,2	434,6
Hong Kong	100	1.443,5	111,8	18,8	7,1
Índia	100	242,6	233,1	204,1	154,4
Indonésia	100	216,6	220,7	239,2	321,8
Itália	100	128,0	122,0	222,0	266,0
Malásia	100	160,4	32,1	0,3	-
México	100	9,0	19,6	22,3	49,2
Paraguai	-	-	100,0	2.657,1	1.947,6
Tailândia	100	302,7	257,3	616,4	623,6
Vietnã	100	159,3	214,6	289,2	345,2
Argentina	100	149,2	164,4	696,6	610,2
Outros*	100	228,5	196,8	114,6	85,4
Subtotal – demais	100	173,7	160,4	203,7	240,7
Total	100	122,6	114,0	139,3	162,1

Em todos os períodos houve queda do volume das importações originárias da China: 60,7% de P1 a P2; 2,3% de P2 a P3; 10,6% de P3 a P4 e 1,1% de P4 a P5. Se considerado todo o período de análise, as importações diminuíram 66,1%.

Com relação ao volume das importações de calçados das demais origens não sujeitas ao direito antidumping aplicado, observou-se aumento de 73,7% de P1 a P2 e queda de 7,7% de P2 a P3. No período seguinte, de P3 a P4, houve incremento de 27%. Já em P5, houve incremento de 18,1%, quando comparado com o período anterior. Ao longo de todo o período de análise, o volume das importações dos demais países cresceram 140,7%. Esse movimento foi influenciado, principalmente, pelas importações originárias dos dois maiores fornecedores de calçados ao Brasil durante o período em análise: Vietnã e Indonésia. Enquanto as importações de calçados originárias do Vietnã registraram acréscimo de 245,2% de P1 a P5, as da Indonésia aumentaram 221,8% nesse mesmo intervalo. As importações de calçados brasileiras originárias destes dois países representavam 38,3% do total das importações brasileiras de calçados em P1 e passaram a representar 80,1% desse total em P5.

Já o volume total das importações brasileiras de calçados evoluiu da seguinte forma: de P1 a P2 e de P2 a P3 houve aumento de 22,6% e queda de 7%, respectivamente. De P3 a P4, aumentou 22,2% e de P4 a P5 cresceu 16,3%. Apesar do aumento expressivo nas importações do Vietnã de P2 para P3, de 2,9 milhões de pares, a queda observada no total das importações brasileiras de calçados deveu-se à redução nas importações de outras origens neste intervalo, sendo as mais significativas as da Malásia, de praticamente 3,7 milhões de pares, e as de Hong Kong, mais de 1,1 milhão de pares, somadas às quedas menos expressivas nas importações originárias da China, da Índia, da Itália e de outros. Se considerado todo o período de análise, o volume total das importações cresceu 62,1%.

6.1.2. Do valor e do preço das importações

A fim de dar mais uniformidade à análise de valor e volume das importações, foram utilizados montantes em base CIF, já que frete e seguro normalmente têm impacto relevante sobre o preço dos produtos quando internados no Brasil. Os valores e os preços em base FOB estão apresentados no Anexo III deste Parecer.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor e do preço CIF das importações de calçados no período de análise de continuação ou retomada do dano à indústria doméstica.

Importações Brasileiras de Calçados

Em US\$ Mil CIF (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	45,7	48,9	42,3	46,4
Subtotal – objeto da revisão	100,0	45,7	48,9	42,3	46,4
Argentina	100,0	115,5	111,3	859,8	649,4
Bangladesh	100,0	201,0	1.324,7	2.245,5	605,1
Camboja	100,0	696,4	803,0	5.468,0	8.317,2
Espanha	100,0	242,7	337,2	408,5	383,9
Hong Kong	100,0	985,7	57,2	20,3	25,3
Índia	100,0	310,3	254,8	203,6	144,5
Indonésia	100,0	260,7	249,4	253,5	351,8
Itália	100,0	135,3	133,9	218,5	259,5
Malásia	100,0	161,2	33,2	0,5	-
México	100,0	22,7	88,4	60,8	89,3
Paraguai	-	-	100,0	3.070,4	1.354,0

Tailândia	100,0	222,2	173,9	343,8	463,3
Vietnã	100,0	164,5	234,6	317,9	354,4
Outros	100,0	235,5	249,6	161,3	123,7
Subtotal - demais	100,0	189,1	215,7	281,0	319,2
Total	100,0	137,0	155,2	194,4	220,2

O valor das importações sujeitas ao direito diminuiu 54,3% de P1 a P2 e aumentou 7,1% de P2 a P3. Em P4, houve queda de 13,7%, em relação ao período anterior, sendo que em P5 houve aumento de 9,7% do valor em relação a P4. Ao longo de todo o período de análise o valor das importações de calçados provenientes da China apresentou queda de 53,6%.

Com relação ao valor das importações das demais origens não sujeitas ao direito, houve aumento em todos os períodos: de 89,1% de P1 a P2, de 14,1% de P2 a P3, de 30,3% de P3 a P4 e de 13,6%, de P4 a P5. Considerado todo o período de análise, o valor do total das importações brasileiras de calçados dos países não sujeitos ao direito aumentou 219,2%. Igualmente ao comportamento das importações em pares, os aumentos mais significativos foram das importações originárias do Vietnã, de US\$ 238,8 milhões de P1 a P5, e da Indonésia, de US\$ 83,5 milhões, neste mesmo período, tendo representado em P5 79% do valor total das importações.

Preços das Importações

US\$ CIF/par (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	116,22	127,44	123,14	136,66
Preço médio – objeto da revisão	100	116,22	127,44	123,14	136,66
Argentina	100	77,00	67,19	122,57	105,95
Bangladesh	100	55,21	79,17	81,77	189,27
Camboja	100	110,24	106,70	122,19	123,28
Espanha	100	53,42	63,16	97,26	88,29
Hong Kong	100	68,25	51,38	108,17	346,90
Índia	100	128,25	109,62	100,07	93,70
Indonésia	100	120,41	113,01	105,97	109,33
Itália	100	105,62	109,42	98,25	97,42
Malásia	100	100,46	103,47	160,88	-
México	100	249,35	450,65	273,51	181,56
Paraguai	-	-	100,00	115,86	69,75
Tailândia	100	73,14	67,49	55,59	74,15
Vietnã	100	103,29	109,37	109,93	102,68
Outros*	100	102,97	126,71	140,32	144,56
Preço médio demais	100	108,78	134,48	137,90	132,55
Preço médio – todas as origens	100	111,74	136,10	139,47	135,80

Observou-se que o preço unitário, na condição CIF, das importações brasileiras de calçados originários da China aumentou 16,2% e 9,7% de P1 a P2 e de P2 a P3, respectivamente. De P3 a P4 verificou-se diminuição de 3,4%, enquanto de P4 a P5 houve aumento de 11%. Ao se considerar todo o período (P1 a P5) o preço aumentou 36,7%.

O preço unitário, na condição CIF, das importações dos demais países não sujeitos ao direito antidumping apresentou o seguinte comportamento: aumentou de P1 a P2 (+8,8%), de P2 a P3 (+23,6%), de P3 a P4 (2,5%). Já de P4 a P5, houve queda (-3,9%). De P1 a P5, o preço dessas importações

aumentou 32,5%. Mais especificamente, os preços CIF dos calçados vietnamitas foram, em todos os períodos de análise de continuação ou retomada do dano, superiores aos preços CIF dos calçados sujeitos ao direito, enquanto que os dos indonésios também foram superiores em todos os períodos, à exceção de P5, em que foi 1,2% inferior ao preço CIF do calçado chinês.

6.2. Do mercado brasileiro

Para fins desta revisão, o consumo no Brasil (CNA) é igual ao mercado brasileiro.

O CNA foi obtido com base no somatório das vendas dos produtores nacionais no mercado interno e das importações brasileiras de calçados em cada período respectivo. O volume de vendas internas foi apurado a partir da PIA-Produto constante do banco de dados do IBGE, da forma descrita no item 7.4 deste parecer. Já as importações brasileiras foram apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, conforme detalhado no item anterior.

CNA				
Em mil pares (em número índice)				
	Vendas Indústria Doméstica	Importações Sujeitas ao Direito	Importações Demais Origens	CNA
P1	100	100	100	100
P2	109	39	174	109
P3	125	38	160	125
P4	139	34	204	139
P5	135	34	241	135

Observou-se que o consumo de calçados no Brasil apresentou crescimento em todos os períodos, com exceção de P4 a P5, intervalo em que se observou queda de 2,6%. Os aumentos de P1 a P2, de P2 a P3 e de P3 a P4 foram, respectivamente, de 9,4%; 11,1% e 14,3%. Ao se comparar o primeiro e o último período da série, houve crescimento de 35,4%.

6.3. Da evolução das importações

6.3.1. Da participação das importações no CNA

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no consumo nacional aparente.

Participação das Importações no CNA				
Em porcentagem (%) (em número índice)				
	Vendas Indústria Doméstica	Importações Sujeitas ao Direito	Importações Demais Origens	CNA
P1	97,1	1,1	1,8	100
P2	96,8	0,4	2,8	100
P3	97,4	0,3	2,3	100
P4	97,1	0,3	2,6	100
P5	96,6	0,3	3,1	100

Observou-se que a representatividade no consumo no Brasil das importações sujeitas ao direito diminuiu 0,7 p.p. de P1 a P2 e 0,1 p.p. de P2 a P3, mantendo-se constante de P3 a P5, em 0,3%. De P1 a P5, a participação das importações sujeitas ao direito no consumo no Brasil registrou queda de 0,8 p.p.

Já a participação das demais importações no consumo no Brasil aumentou 1,0 p.p. de P1 a P2; 0,3 p.p. de P3 a P4 e 0,5 p.p. de P4 a P5. De P2 e P3, o indicador registrou diminuição de 0,5 p.p. Ao se analisar os extremos da série, houve crescimento de 1,3 p.p. na participação das importações brasileiras de calçados dos demais países, exceto a China, no consumo no Brasil.

6.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

Importações Investigadas e Produção Nacional (em número índice)

	Produção Nacional (mil pares) (A)	Importações Investigadas (mil pares) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100	100	100
P2	105	39	33
P3	117	38	33
P4	129	34	22
P5	127	34	22

Observou-se que a relação entre as importações sujeitas ao direito e a produção nacional de calçados reduziu-se 0,6 p.p. de P1 a P2, manteve-se constante de P2 a P3, quando caiu 0,1 p.p. de P3 a P4; e, finalmente, manteve-se novamente constante de P4 a P5. Assim, ao se considerar todo o período, de P1 a P5, houve queda de 0,7 p.p. na relação entre as importações sujeitas ao direito e a produção nacional.

6.3.3. Da conclusão a respeito das importações

Com base nos dados anteriormente apresentados, concluiu-se que: as importações de calçados originárias da China, em pares, consideradas na análise de continuação ou retomada do dano, apresentaram movimento de queda constante, tendo diminuído 66,1% de P1 a P5 e 1,1% de P4 a P5; observou-se aumento de 36,7%, do preço CIF/par dos calçados originários da China de P1 a P5, sendo 10,9% de P4 a P5; as importações de calçados, em pares, originários dos demais países exportadores apresentaram aumento de 140,7% de P1 a P5. Já de P4 a P5, essas importações aumentaram 18,1%; as importações sujeitas ao direito antidumping diminuíram em 0,8 p.p. a participação em relação ao consumo no Brasil de P1 a P5, muito embora essa participação tenha permanecido constante de P4 a P5; as outras origens, por sua vez, aumentaram a participação no mercado brasileiro, de P1 a P5 em 1,3 p.p., e de P4 a P5 essa participação aumentou 0,5 p.p.; em P5 as importações do produto sujeito ao direito antidumping corresponderam a 0,2% da produção nacional. De P1 a P5, a relação entre as importações do produto objeto da medida antidumping e a produção nacional diminuiu 0,7 p.p., muito embora essa relação tenha permanecido constante de P4 a P5.

Diante desse quadro, constatou-se diminuição substancial das importações da China tanto em termos absolutos, quanto em relação à produção e ao consumo no Brasil. Essa diminuição, entretanto, não foi acompanhada de aumento da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro, uma vez que houve crescimento substancial das importações das demais origens, tanto em termos absolutos quanto em relação ao consumo no Brasil. Em P1, as importações, em pares, originários dos demais países era de [confidencial] mil pares, que atendiam a 1,8% do consumo no Brasil. Já em P5, essas importações passaram a somar [confidencial] mil pares e a atingir 3,1% do consumo no Brasil. Cabe ressaltar ainda que durante todos os períodos analisados as importações de calçados originárias da China foram realizadas a preços inferiores aos preços dos calçados importados dos demais países, sem considerar o direito antidumping.

7. DOS INDICADORES DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

O período de análise dos indicadores da indústria doméstica corresponde ao período de julho de 2009 a junho de 2010, dividido da seguinte forma: P1 – julho de 2009 a junho de 2010; P2 – julho de 2010 a junho de 2011; P3 – julho de 2011 a junho de 2012; P4 – julho de 2012 a junho de 2013; e P5 – julho de 2013 a junho de 2014.

De acordo com o disposto no art. 30 do Decreto no 8.058, de 2013, a análise de dano fundamentou-se no exame objetivo do volume das importações a preços de dumping, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Como já informado no item 4 desse Parecer, por se tratar de indústria fragmentada, os indicadores dos produtores domésticos de calçados foram compilados com base nas pesquisas industriais anuais: PIA-Empresa e PIA-Produto, ambas do IBGE.

Na PIA-Empresa estão incluídas as informações de “*todas as empresas industriais com 30 ou mais pessoas ocupadas e/ou que auferiram receita bruta proveniente das vendas de produtos e serviços industriais superior a um determinado valor no anterior ao da referência da pesquisa*”. “*...As demais empresas, numericamente majoritárias, mas com pequena expressão no cômputo geral da atividade econômica são objeto de seleção amostral*”. Essas demais empresas, para efeitos da pesquisa, são subdivididas em empresas com 1 ou mais pessoas ocupadas e empresas com 5 ou mais pessoas ocupadas.

Na apuração dos indicadores da indústria doméstica considerou-se a PIA-Empresa que contém os dados e as informações das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, doravante denominada PIA-Empresa (5), uma vez que para essas empresas são disponibilizados os dados específicos das empresas brasileiras fabricantes de calçados, de acordo com a divisão da CNAE 2.0 (“15.3 – *Fabricação de calçados*”).

Por outro lado, para analisar a evolução das quantidades produzidas/vendidas e, conseqüentemente, do preço médio do calçado obtido no mercado interno pela indústria doméstica em cada período, já que a PIA-Empresa não fornece dados de quantidades, concluiu-se pela utilização da PIA-Produto - que contém somente dados de empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas – como melhor fonte secundária disponível.

Nas pesquisas supracitadas constam os dados e as informações relacionados à fabricação de calçados no Brasil para períodos anuais (janeiro a dezembro). A metodologia e os critérios utilizados pelo na apuração dos indicadores da indústria doméstica aqui apresentados, para o período de julho de 2009 a junho de 2014 é explicitada a seguir.

Primeiramente, compilou-se os dados constantes das tabelas, das pesquisas mencionadas para os anos de 2009, 2010, 2011, 2012 e 2013. Em seguida foram estimados os dados para o ano de 2014, tendo por base a PIM-PF (Pesquisa Industrial Mensal-Produção Física), também do IBGE.

Para o ano de 2014, o índice de produção (15.3 e 15.4 – fabricação de calçados e de partes para calçados de qualquer material) da PIM-PF indica uma queda na produção de 5,6%. Assim, para cada um dos indicadores aqui apresentados, o dado de 2014 foi estimado multiplicando-se o dado de 2013 por 0,944.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, e previamente à estimação para o ano de 2014, foram atualizados os valores correntes anuais com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna – IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas, constante do Anexo IV deste Parecer.

Uma vez apurados os dados e os valores anuais (2009, 2010, 2011, 2012, 2013 e 2014(estimado), e considerando que a produção/venda de calçado é normalmente superior no segundo semestre do ano, os dados e os valores para cada um dos períodos de 12 meses de dano, de julho de 2009 a junho de 2014, foram obtidos multiplicando-se os dados e os valores anuais pelos fatores semestrais calculados.

Os fatores, para os anos de 2012, 2013 e 2014, foram calculados com base também na PIM-PF [Índice de base fixa sem ajuste sazonal (Base: média de 2012 = 100) (Número índice)] e foram obtidos pela divisão do somatório dos índices mensais de cada semestre pelo somatório dos índices mensais dos 12 meses de cada ano. Em razão da inexistência de tal índice para os anos anteriores a 2012, os fatores para os semestres dos anos de 2009, 2010 e 2011 foram obtidos pela média dos anos de 2012, 2013 e 2014.

A memória de cálculo dos fatores semestrais calculados, os dados e os valores dos anos de 2009, 2010, 2011, 2012 e 2013, constantes nas tabelas das pesquisas do IBGE, tais valores anuais atualizados pelo IGP-DI, bem como os dados e os valores para 2014, estimados, estão disponíveis para partes interessadas.

7.1. Do emprego, dos salários e da massa salarial

Os números relacionados a empregos, salários e massa salarial das empresas fabricantes de calçados no Brasil foram apurados a partir das tabelas 1.4 (Emprego e salário das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades) e 1.5 (Gastos de pessoal das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades) da PIA-Empresa (5) do IBGE.

Emprego – média anual (em número índice)

Período	Total	Ligado à produção industrial	Não-ligado à produção industrial	Proprietário, sócios
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	108,7	108,2	112,0	106,5
P3	109,4	109,2	117,6	99,6
P4	105,8	105,7	115,2	94,3
P5	101,5	100,9	110,7	94,2

Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, a média apurada do número total de pessoas ocupadas no setor calçadista aumentou 1,5%. De P1 para P2, esta média aumentou 8,7%, de P2 para P3 apresentou estabilidade com leve incremento de 0,7%, e de P3 para P4 e de P4 para P5 reduziu 3,3% e 4,1%, respectivamente. Verificou-se que o aumento da média do número total de pessoas ocupadas no setor calçadista deveu-se ao incremento da média do número de empregados ligados à produção e dos empregados não-ligados à produção, que cresceram, respectivamente, 0,9% e 10,7% de P1 para P5, enquanto a médias do número dos sócios e proprietários apresentou redução de P1 para P5.

Em números absolutos, verificou-se de P1 para P5 um incremento de 4.527 da média do número total de postos de trabalho. Quando analisado o número dos empregos ligados à produção, o aumento foi de 2.445 postos de trabalho.

Salários

(Mil R\$ atualizados) (em número índice)

Período	Total	Ligado à produção	Não-ligado à produção	Proprietário, sócios
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	108,0	108,4	108,6	94,4
P3	111,8	112,8	109,4	97,1
P4	114,1	114,8	111,5	108,0
P5	109,9	109,8	110,6	108,4

Quanto aos salários, ao se considerar todo o período de análise, de P1 a P5, verificou-se crescimento de 9,9%. De P1 para P2, de P2 para P3 e P3 para P4, houve crescimento de 8%, 3,5% e 2%, respectivamente. No período seguinte, P4 para P5, foi observado redução de 3,7%. Verificou-se que o aumento no salário total deveu-se, principalmente, ao aumento dos salários pagos aos empregados ligados à produção que cresceu 9,8% de P1 a P5, sendo responsável por 81% do aumento do total.

Em números absolutos, verificou-se de P1 para P5 incremento de R\$ 420.506 mil no total de salários pagos. Quando analisados os números ligados à produção, o incremento foi de R\$ 340.526 mil.

Salários Médios

(Mil R\$ atualizados) (em número índice)

Período	Total	Ligado à produção	Não-ligado à produção	Proprietário, sócios
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	99,4	100,2	97,0	88,6
P3	102,2	103,3	93,1	97,6
P4	107,8	108,6	96,8	114,5
P5	108,2	108,8	100,0	115,1

Analisando-se os salários médios, obtidos pela divisão dos salários pela média dos empregados, foi observado crescimento de 8,2% de P1 para P5, ocasionado pelo incremento do total de salário em proporção superior ao crescimento da média de empregados. Segmentando-se a mão de obra entre aqueles ligados à produção, os ligados à administração e os proprietários observou-se que somente os empregados não-ligados à produção não apresentou incremento, mantendo-se praticamente estável. Já o salário médio dos empregados relacionados a produção e os proprietários/sócios apresentaram incremento de 8,8% e 15,1%, respectivamente.

Comparando-se P4 para P5, verificou-se incremento, insignificante, nos salários médios ligados à produção (0,2%) e proprietários e sócios (0,5%). Já o salário médio não ligado à produção apresentou aumento de 3,2%. Dessa forma, de P4 a P5, o salário médio total apresentou estabilidade, com pequeno aumento de 0,4%.

Massa Salarial (em número índice)

Período	Média (R\$ atualizados)	Total (Mil R\$ atualizados)	Salários, retiradas e outras remunerações (Mil R\$ atualizados)	Outros gastos de pessoal (Mil R\$ atualizados)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	99,4	108,0	108,0	108,0
P3	98,4	107,6	111,8	97,1
P4	100,2	106,1	114,1	85,9
P5	100,9	102,4	109,9	83,7

A massa salarial total apresentou tendência de incremento de P1 para P5, aumentando 8% de P1 para P2, reduzindo 0,4% de P2 para P3, 1,5% de P3 para P4 e 3,4% de P4 para P5. Nos extremos da série, houve incremento de 2,4%.

Já a massa salarial média apresentou incremento pequeno, 0,9% de P1 a P5, uma vez que o incremento da massa salarial total foi de proporção semelhante ao incremento no número de pessoas ocupadas no mesmo período. Analisando-se a evolução período a período, a massa salarial média diminuiu 0,6% e 1,1%, de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente, aumentou 1,9% e 0,7%, de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente.

7.2. Das receitas, custos/despesas e lucros no mercado interno

Os valores das receitas, dos custos/despesas e conseqüentemente dos lucros das empresas fabricantes de calçados no Brasil no mercado interno foram apurados a partir das tabelas 1.6 (Estrutura das receitas das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades), 1.7 (Estrutura dos custos e despesas das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades) e 1.8 (Estrutura do valor da transformação industrial das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades), além das tabelas 1.4 e 1.5, mencionadas no item anterior, foram utilizadas também as quantidades e os valores totais das exportações brasileiras de calçados do período objeto de investigação, obtidas no sistema AliceWeb2, da SECEX.

Primeiramente utilizaram-se os dados constantes das tabelas mencionadas para se obter um demonstrativo de resultados do total das vendas de calçados pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil, ou seja, considerando-se as exportações. Esse demonstrativo foi assim obtido: a) Os valores da receita líquida e dos custos foram obtidos nas tabelas 1.8 (receita líquida de vendas de produtos e serviços industriais); b) Os valores dos gastos de pessoal foram obtidos pela soma dos valores totais dos salários ligados à produção, contidos nas tabelas 1.4, com os valores dos demais gastos de pessoal, contidos na tabela 1.5, ponderados pela participação da receita líquida de vendas de produtos e serviços industriais na receita líquida de vendas total, contidas na tabela 1.8; d) Os valores relacionados a depreciação, despesas com vendas e outros custos e despesas (aluguéis e arrendamentos, despesas com arrendamento mercantil, impostos e taxas, água e esgoto e demais custos e despesas operacionais) foram os constantes da tabela 1.7, ponderados pela participação da receita líquida de vendas de produtos e serviços industriais na receita líquida de vendas total, contidas na tabela 1.8; e e) Os valores das outras receitas (receitas financeiras e outras receitas operacionais) foram os constantes da tabela 1.6, ponderados pela participação da receita líquida de vendas de produtos e serviços industriais na receita líquida de vendas total, contidas na tabela 1.8;

Para se obter o demonstrativo das receitas com vendas de calçados pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil no mercado interno, foram considerados os valores e as quantidades das exportações de calçados no período obtidos no sistema AliceWeb da SECEX.

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 investigação de retomada ou continuação de dano à indústria doméstica, e então atualizados pelo IGP-DI do mesmo período. A taxa de compra média, bem como o IGP-DI do período constam do Anexo IV deste Parecer.

Com a informação das receitas com exportações, o demonstrativo de resultado com as receitas com vendas de calçados no mercado interno foi assim obtido: a) Dos valores da receita líquida total obtidos anteriormente foram deduzidos os valores da receita líquida com exportações. Considerou-se que as exportações foram realizadas livres de impostos e que não houve devoluções relacionadas a essas exportações; e b) Os valores dos custos, das despesas operacionais e das outras receitas operacionais foram rateados proporcionalmente à participação da receita líquida obtida com venda de calçados no mercado interno, no total da receita líquida obtida pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil.

A tabela a seguir mostra o demonstrativo de resultados com as vendas de calçados pelo setor no mercado interno obtido da maneira explicitada:

Demonstrativo de Resultados (mercado interno)

(Mil R\$ atualizados) (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	112,5	116,1	116,1	110,2
Custos	100,0	113,4	116,0	113,9	108,0
Gastos de pessoal	100,0	112,8	115,0	113,1	107,9
Depreciação	100,0	98,8	116,7	104,6	92,0
Despesas com vendas	100,0	116,6	123,4	123,2	118,3
Outros custos e despesas	100,0	117,8	130,6	129,7	121,7
Outras receitas	100,0	95,9	88,8	88,2	87,3
Resultado operacional	100,0	98,3	73,1	103,9	108,3
Margem operacional (%)	100,0	87,4	63,0	89,4	98,3
Relação (custos-despesa / receita)	100,0	101,2	103,6	101,0	100,2

A receita líquida do setor calçadista brasileiro no mercado interno, em reais corrigidos, aumentou 12,5% de P1 para P2, 3,2% de P2 para P3 e 0,1% de P3 para P4, no período seguinte, P4 para P5, houve retração de 5,2%. Em P5, quando comparado a P1, o faturamento aumentou 10,2%.

O resultado operacional do setor calçadista brasileiro no mercado interno, em reais corrigidos, apresentou crescimento de 8,3% ao se considerar todo período de revisão de retomada ou continuação de dano, de P1 para P5. Analisando-se a evolução período a período, verificou-se redução de 1,7% de P1 para P2, e 25,6%, de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, o resultado operacional apresenta recuperação, aumentando 42% e 4,3%, de P3 para P4 e P4 para P5, respectivamente.

Apesar do crescimento do resultado operacional, a margem operacional apresentou tendência distinta, reduzindo 0,2 p.p. de P1 para P5. As evoluções em cada período foram: redução de 1,1 p.p., em P2 e 2,2 p.p., em P3, aumento de 2,3 p.p. e 0,8 p.p., em P4 e em P5, respectivamente, sempre em relação ao período anterior.

Quanto à relação custo/preço de venda, como já informado, não há informações com relação às quantidades vendidas ou produzidas na PIA-Empresa (Brasil) que permitissem uma vinculação aos valores apurados nos demonstrativos anteriormente apresentados. Dessa forma, considerou-se que tal relação seria equivalente à razão entre a soma dos custos e a receita líquida.

7.3. Da capacidade instalada, da ociosidade e da capacidade de captar recursos ou investimentos

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.

A PIA-Empresa (5), acerca do ativo imobilizado, apresenta três contas: aquisições, melhorias e baixas. As aquisições e melhorias representam o custo das aquisições, da 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.

No quadro a seguir, demonstra-se a evolução dos valores das “aquisições” somados aos valores das “melhorias” nos cinco períodos de investigação de retomada ou continuação de dano à indústria doméstica, por serem essas contas que representam o real investimento em máquinas e infraestrutura, o qual é representativo do aumento da capacidade de produção das empresas. Tais valores foram retirados das tabelas 1.10 (Aquisições, melhorias e baixas do ativo imobilizado das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades).

Evolução do Ativo Imobilizado

(Mil R\$ atualizados) (em número índice)

Período	Aquisições	Melhorias	Total
P1	100,0	100,0	100,0
P2	113,3	102,0	112,4
P3	131,1	118,6	130,1
P4	139,7	123,0	138,4
P5	135,3	84,7	131,2

Analisando-se os dados apresentados, pôde-se verificar que o investimento na produção por parte das empresas produtoras nacionais aumentou 12,4% de P1 para P2, 15,7% de P2 para P3, 6,3% de P3 para P4; No período seguinte, de P4 para P5, o investimento na produção apresenta redução de 5,2%. Comparando os extremos da série, ou seja, P1 com P5, ficou evidenciada incremento de 31,2%.

No que se refere ao grau de utilização da capacidade instalada ociosidade do setor de calçados, pôde-se inferir que, em vista dos consecutivos investimentos ao longo do período de revisão de retomada ou continuação de dano, de P1 para P5, a indústria calçadista brasileira logrou aumentar sua capacidade produtiva. Considerando que a produção, no mesmo período, apresentou incremento em proporção superior aos investimentos realizados, é possível inferir que houve aumento no grau de utilização.

Em relação à capacidade de captar recursos ou investimentos da indústria calçadista brasileira, os números do quadro anterior revelam que não houve deterioração relevante nessa capacidade. Por oportuno, cabe lembrar que até 31 de dezembro de 2013 o BNDES disponibilizava linha de crédito para a indústria calçadista, por meio do Revitaliza.

7.4. Da produção, das vendas e dos preços médios

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 5806 (Produção e vendas dos produtos e/ou serviços industriais, segundo as classes de atividades e os produtos – Prodlist 2013), dos anos de 2009 a 2013 da PIA-Produto.

Importa destacar que, como os valores reportados foram extraídos para os anos de 2009 a 2013, aplicou-se correção pelo IGP-DI anual para o mesmo período (2009 a 2013), em seguida os valores corrigidos foram utilizados para compor os períodos da investigação de continuação ou retomada do dano.

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 precípua é o de verificar a evolução da quantidade produzida e vendida e do preço médio praticado pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil em todo o período de investigação de retomada ou continuação do dano à indústria doméstica, considerou-se a utilização dessa pesquisa adequada.

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 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.

Na PIA-Produto, não há dados separados para as vendas para 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 obtendo-se, assim, as vendas feitas no mercado interno.

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.

O quadro a seguir mostra os valores e as quantidades vendidas estimadas de calçados no mercado interno, considerando a metodologia acima explicitada:

Vendas (mercado interno) e Preço médio

(em número índice)

Período	Vendas (Mil R\$ atualizados)	Quantidade (mil pares)	Preço médio (R\$/par)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	106,2	105,1	101,0
P3	110,7	117,3	94,3
P4	116,4	129,3	90,0
P5	113,3	126,9	89,3

Considerando os extremos do período de revisão de retomada ou continuação de dano, verificou-se que o valor total das vendas/produção de calçados apresentou crescimento de 22,1% de P1 para P5. A evolução período a período foi: aumento de 11,3% de P1 para P2, 7,5% de P2 para P3 e 5,8% de P3 para P4, seguido por redução de 3,5% de P4 para P5.

Já a quantidade produzida/vendida apresentou crescimento de 34,6% de P1 para P5. Isoladamente, a evolução foi aumento de 9% de P1 para P2, 15% de P2 para P3 e 10,8% de P3 para P4, seguido por retração de 3,1% de P4 para P5.

O preço médio ponderado de venda de calçados no mercado interno apresentou redução ao longo do período de investigação. De P1 para P2, houve incremento de 2,1%. Nos períodos subsequentes, o preço diminuiu 6,5% de P2 para P3, 4,5% de P3 para P4 e 0,5% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de revisão de retomada ou continuação de dano, de P1 para P5, o preço médio de venda no mercado interno caiu 9,3%.

7.5. Da participação das vendas de calçados no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno brasileiro.

Participação das vendas do setor no mercado brasileiro (em número índice)

Período	Mercado Brasileiro	Vendas no Mercado Interno	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	109,4	109,0	99,7
P3	125,0	125,4	100,3
P4	138,9	138,9	100,0
P5	135,4	134,6	99,5

A participação das vendas internas de produção nacional no mercado brasileiro manteve-se praticamente estável ao longo do período de investigação, apresentando retração de 0,5 p.p. de P1 para P5. Analisando-se os períodos isoladamente, foi observado redução de 0,3 p.p. de P1 para P2, seguido por incremento de 0,6 p.p. de P2 para P3, nos períodos subsequentes, houve retração de 0,3 p.p., em P4, e 0,5 p.p. em P5, sempre em relação ao período anterior.

7.6. Da produtividade

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. Como os dados de quantidade produzida estão disponíveis apenas na PIA-Produto, que se refere à produção das empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas, os dados de emprego, para o cálculo da produtividade, são referentes exclusivamente às empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas da PIA-Empresa, obtidos nas tabelas 1.1 (Emprego, salário e encargos das empresas industriais com 30 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões, os grupos e as classes de atividades).

Produtividade (em número índice)

Período	Número de empregados ligados à produção	Produção (Mil pares)	Produção por empregado (pares)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	104,2	105,1	100,9
P3	102,7	117,3	114,2
P4	100,3	129,3	128,9
P5	96,5	126,9	131,4

A produtividade do setor, calculada da maneira explicitada, aumentou 0,9% de P1 para P2, 13,2% de P2 para P3, 12,9% de P3 para P4 e 1,9% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de revisão de retomada ou continuação de dano, de P1 para P5, a produtividade aumentou 31,4%.

7.7. Dos estoques

Dada a inexistência nas pesquisas do IBGE de dados em 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 1.8 (Estrutura do valor da transformação industrial das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades) e o valor da receita obtida com a venda de calçados, demonstrada anteriormente. Tal relação pode indicar se, em relação à receita, houve aumento de estoques pelas empresas fabricantes de calçados no Brasil no período.

Estoques (em número índice)

Período	Estoque (Mil R\$ atualizados)	Receita líquida (Mil R\$ atualizados)	Relação (Estoque/Receita) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	111,1	107,9	102,9
P3	120,5	108,8	110,7
P4	119,9	108,9	110,1
P5	113,3	104,3	108,6

O quadro anterior mostra o resultado obtido. A relação aumentou 0,2 p.p., de P1 a P2, 0,3 p.p. de P2 para P3. No período seguinte, houve redução de 0,1 p.p. de P3 para P4. Em se considerando todo o período de revisão de retomada ou continuação de dano, de P1 para P5, a relação aumentou 0,4 p.p.

7.8. Do fluxo de caixa e do retorno sobre os investimentos

Com relação ao fluxo de caixa, e tendo em conta os dados disponíveis, avaliou-se a geração de caixa em cada período de revisão de retomada ou continuação de dano à indústria doméstica. Considerou-se como geração de caixa a soma do resultado operacional da indústria calçadista, constante no demonstrativo de resultados apresentado anteriormente, com o valor da depreciação apurado a partir da tabela 1.7 (Estrutura dos custos e despesas das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades).

Fluxo de Caixa (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Resultado operacional	100,0	94,3	68,6	97,4	102,6
Depreciação	100,0	94,2	109,3	98,9	88,4
Geração de caixa	100,0	94,2	89,8	98,2	95,2

Verificou-se que a geração de caixa do setor calçadista apresentou deterioração de 4,8% ao longo do período de revisão de retomada ou continuação de dano, de P1 para P5. Considerando os períodos isoladamente, observou-se redução de 5,8% e 4,7% de P1 para P2 e P2 para P3, respectivamente. No período subsequente, de P3 para P4, ocorreu recuperação com incremento de 9,3%. No último período, de P4 para P5, a geração de caixa voltou a se deteriorar com redução de 3%.

Da mesma forma que o fluxo de caixa, os dados disponíveis permitiram calcular o retorno dos investimentos considerando-se o valor do resultado operacional e o valor do ativo das empresas fabricantes de calçados no Brasil.

Registre-se que os valores dos ativos das empresas do setor em cada período não estão nas pesquisas PIA-Empresa ou PIA-Produto e foram disponibilizados diretamente pelo IBGE. Registra-se, ainda, que os valores dos ativos referem-se às empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas, já o resultado operacional refere-se às empresas com 5 ou mais pessoas ocupadas. Isso não obstante, considerou-se válida a metodologia desenvolvida, no sentido de se avaliar a tendência de tal indicador das empresas fabricantes de calçados no Brasil. Além disso, é de se supor que as empresas com maior número de empregados sejam também aquelas que possuam o maior volume de ativos.

Retorno sobre os Investimentos (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Total do ativo (Mil R\$ atualizados)	100,0	107,8	107,8	104,2	102,4
Resultado operacional (Mil R\$ atualizados)	100,0	94,3	68,6	97,4	102,6
Retorno dos investimentos (%)	100,0	87,5	63,6	93,4	100,2

A taxa de retorno dos investimentos inicialmente apresentou queda, mas no final do período voltou ao panorama de P1. De P1 para P2, houve deterioração de 1,3 p.p. seguido de nova retração de 2,3 p.p. no período subsequente. Por outro lado, de P3 para P4, houve recuperação de 2,9 p.p. e, por fim, de P4 para P5, houve aumento de 0,7 p.p..

7.8.1. Da conclusão sobre os indicadores da indústria doméstica

Da análise dos indicadores econômico-financeiros referentes à indústria doméstica, é possível concluir que, apesar do crescimento de 35,4% do mercado brasileiro durante o período de investigação de continuidade ou retomada do dano, e da redução de 9,3% nos preços médios praticados pela indústria doméstica efetivada no mesmo período, houve deterioração na participação das vendas internas de produção nacional, que retrocedeu 0,5 p.p., de P1 para P5., e 0,5 p.p., de P4 para P5.

Cabe destacar que, apesar da diminuição substancial das importações originárias da China indicada no item 6 deste Parecer, não houve aumento da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro, uma vez que houve crescimento substancial das importações das demais origens, notadamente do Vietnã e da Indonésia, cujas venda ao Brasil responderam por 80,1% das importações originárias das demais origens em P5.

Com isso, é 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 na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

8. DA CONTINUAÇÃO OU RETOMADA DO DANO

O art. 108 c/c o art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo: a situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito; o impacto provável das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica; o comportamento das importações do produto objeto da medida durante sua vigência e a provável tendência; o preço provável das importações objeto de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro; alterações nas condições de mercado no país exportador; e o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica.

8.1. Da situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito

O art. 108 c/c o inciso I do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações sujeitas ao direito, deve ser examinada a situação da indústria doméstica durante a vigência do direito.

Ante o exposto no item 7 supra, concluiu-se que durante a vigência do direito antidumping houve deterioração dos indicadores econômico-financeiros da indústria doméstica. Em particular, de P1 a P5, o crescimento de produção e vendas não acompanhou o mercado em expansão, a despeito das quedas de preço da indústria doméstica verificadas ao longo desse intervalo.

8.2. Do comportamento das importações

O art. 108 c/c o inciso II do art. 104 do Decreto no 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações sujeitas ao direito, deve ser examinado o volume de tais importações durante a vigência do direito 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.

Ante ao exposto no item 6 supra, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que durante o período de vigência do direito antidumping, as importações de calçados originárias da China diminuíram sucessivamente, tanto em termos absolutos, quanto em relação à produção e ao consumo. Em termos absolutos, os exportadores chineses passaram a exportar 2.454 mil pares de calçados em P5 (julho de 2013 a junho de 2014), quando exportavam 7.233 mil pares em P1 (julho de 2009 a junho de 2010), representando redução de 66,1%. A representatividade das importações originárias da China no consumo no Brasil também caiu: passou de 1,1% em P1 para 0,3% em P5. Essa tendência de queda também foi observada na relação importações sujeitas ao direito e produção nacional, que passou de 0,9% em P1 para 0,2% em P5.

Isso não obstante, ao se analisar o crescimento absoluto e relativo das importações de calçados originárias da China durante o período de análise de dano da investigação original nota-se que, caso o direito antidumping seja extinto, muito provavelmente haverá mudança significativa e rápida desse cenário. Naquela investigação, a China exportou para o Brasil 3.029 mil pares de calçados em P1 (janeiro a dezembro de 2003) e passou a exportar 19.660 mil pares em P5 (janeiro a dezembro de 2007), registrando aumento de 549,1%. Além disso, a participação das importações da China no consumo no Brasil também aumentou 2,4 p.p. de P1 a P5, e 2 p.p. em relação à produção nesse mesmo período. Esse comportamento indica a capacidade da China para aumentar substancialmente suas exportações de

calçados para o Brasil, a despeito do volume pouco substancial em P5 desta revisão tal qual aquele de P1 da investigação original.

Além disso, deve ser registrado que os principais exportadores de calçados do Vietnã e Indonésia – países que durante o período de vigência do direito aplicado às importações originárias da China passaram a ser os maiores exportadores de calçados para o Brasil, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao consumo – integram cadeias globais que também possuem operações na China, o que indica que muito provavelmente, caso os direitos sejam extintos e, conseqüentemente, os custos de exportação da China para o Brasil sejam reduzidos, haverá retomada das exportações de calçados da China em quantidades substanciais de forma a afetar negativamente o desempenho da indústria doméstica, tal qual na investigação original. Enquanto no período de dano da investigação original as importações originárias da China responderam por 84,6% do total das importações brasileiras em P5, nesta revisão, são as importações originárias de Vietnã (18.068 mil pares) somadas as da Indonésia (6.641 mil pares) que representam, em conjunto, 80,1% do total das importações brasileiras de calçados em P5 (30.853 mil pares).

Ante o exposto, resta claro que caso o direito antidumping em vigor seja extinto, muito provavelmente os produtores/exportadores chineses retomarão as suas exportações de calçados para o Brasil em quantidades substanciais, tanto em termos absolutos como em relação à produção e ao consumo, e a preços de dumping tais que a indústria doméstica voltará a sofrer dano decorrente de tais importações.

Ademais, conforme exposto no item 5.3.1 deste Parecer, é possível inferir a existência de substancial potencial dos exportadores de calçados chineses de aumentar consideravelmente, em mais de 500%, as vendas de calçados para o Brasil em um período de cinco anos. Assumindo que tal aumento de importações consistirá em produtos vendidos a preços de dumping, muito provavelmente ocorrerá a retomada do dano à indústria decorrente de tal prática.

8.3. Do preço provável das importações com indícios de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro

O art. 108 c/c o inciso III do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações sujeitas ao direito, deve ser examinado o preço provável das importações, preliminarmente determinadas a preços de dumping, e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro.

Cabe destacar, inicialmente, que o preço médio de exportação da China para o Brasil aumentou em proporção maior que o aumento do preço médio de exportação da China para os demais destinos.

O preço médio das exportações chinesas de calçados para o mundo, apurada por meio do sítio eletrônico <http://www.trademap.org>, alcançou 11,63 dólares estadunidenses por kg, no período de janeiro a dezembro de 2014, enquanto o preço médio das exportações chinesas para o Brasil atingiu 15,89 dólares estadunidenses por kg no mesmo período. A relação entre os preços de venda para o Brasil e para o mundo foi equivalente a 136,6%, em 2014, sendo que essa mesma relação foi equivalente a 106%, em 2010.

Adicionalmente, comparando-se os preços médios de exportação dos principais fornecedores ao Brasil apurados em P5 da investigação original com os preços médios apurados em P5 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 P5 dessa revisão, o preço médio chinês passou a representar 96,3% do preço médio do Vietnã e 101,2% do preço médio da Indonésia.

Dessa forma, considerando que, de janeiro de 2010 a dezembro de 2014 o preço médio de exportação da China para o Brasil aumentou proporcionalmente mais do que o preço médio de exportação da China para terceiros mercados e considerando ainda que, comparando-se P5 da investigação original com P5 dessa revisão, houve aumento na proporção entre os preços médios de exportação para o Brasil da China e os do Vietnã e da Indonésia, concluiu-se que o comportamento da China nas exportações para o Brasil não foi semelhante ao comportamento de suas exportações para os demais mercados, tampouco correspondeu ao comportamento dos principais fornecedores ao Brasil, cujos preços determinam as condições de concorrência no fornecimento ao Brasil.

Por essa razão, caso fosse avaliado o efeito sobre os preços domésticos dos preços de exportação da China para o Brasil, adotar-se-ia uma avaliação distorcida do comportamento dos produtores ou exportadores chineses durante a totalidade do período de revisão. Dessa forma, o preço provável das importações preliminarmente determinadas a preços de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro foram avaliados a partir dos preços médios de exportação da China para o mundo apurados por meio do sítio eletrônico <http://www.trademap.org>.

A partir dos dados disponibilizados pela RFB, apurou-se que 57,9% das exportações de calçados chineses para o Brasil são realizadas na posição 6404, enquanto 10,8% são classificados na posição 6402, 13,3% na 6403 e 18% na 6405. Por essa razão, a subcotação foi avaliada dividindo-se o produto sujeito ao direito em duas categorias: calçados esportivos e outros calçados. A primeira incluiu os calçados comumente classificados na posição 6404 da NCM, enquanto a segunda incorpora os calçados comumente classificados nas posições 6402, 6403 e 6405 da NCM.

Os preços de exportação em ambas categorias foram apurados em US\$/t e foram convertidos para US\$/pares por meio da correlação entre os volumes e os pares de calçados importados da China pelo Brasil, disponibilizados pela RFB em P5, para cada uma das subposições utilizadas nessa avaliação

Em seguida, avaliou-se qual seria o efeito das importações sujeitas ao direito sobre o preço da indústria doméstica no período de revisão. De acordo com o disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, o efeito do preço das importações preliminarmente determinadas a preços de dumping sobre o preço do produto similar nacional no mercado interno brasileiro deve ser avaliado sob três aspectos. Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços com indícios de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto objeto da revisão é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço, que ocorre quando as importações objeto do direito antidumping impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da China, foi considerado, inicialmente, o preço médio de exportação da China para o mundo na condição FOB, convertido para reais por meio da taxa de câmbio média de cada período da revisão. Em seguida, foram adicionados: (i) o valor, em reais/pares, do frete internacional; (ii) Imposto de Importação efetivamente pago, obtido dos dados de importação da RFB para cada subposição da NCM; (iii) o valor do AFRMM, calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional; (iv) os valores das despesas de internacionalização,

apurados a partir das respostas ao questionário do importador protocolizadas tempestivamente e que representam 10,9% sobre o valor CIF; e (v) o valor correspondente ao direito antidumping recolhido em cada período, apurado por subposição.

Cumprir registrar que a conversão do direito aplicado para reais foi feita com base na taxa média do período. Além disso, o valor do direito para P1 foi apurado considerando que em parte desse período o direito antidumping não estava vigente.

Por fim, os preços da indústria doméstica considerados são os constantes nas pesquisas PIA-Empresa e PIA-Produto do IBGE e foram atualizados com base no IGP-DI anual, a fim de se obterem os valores presentes. Os preços domésticos também foram separados em duas categorias: calçados esportivos e outros calçados. Os dados das pesquisas do IBGE foram filtrados para o código 1532, que corresponde aos diferentes tipos de calçados esportivos, bem como para os códigos 1531, 1533, 1539, que correspondem aos calçados de couro, de material sintético e de material não especificado.

As tabelas a seguir demonstram os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de revisão em ambas as categorias.

Comparação entre os preços do produto com indícios de dumping e do produto similar nacional
Categoria 1: calçados esportivos (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
FOB (R\$/par)	100,0	115,8	149,0	178,3	276,4
Frete e seguro (R\$/par)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CIF (R\$/par)	100,0	113,2	140,9	165,3	247,0
Imposto de Importação (R\$/par) 35%	100,0	113,2	140,9	165,3	247,0
AFRMM (R\$/par)	100,0	150,4	173,7	182,1	349,6
Despesas de Internação (R\$/par)	100,0	113,2	140,9	165,3	247,0
Direito Antidumping (R\$/par)	100,0	121,6	132,3	148,9	168,7
CIF Internado (R\$/par)	100,0	119,8	134,8	153,2	189,4
CIF internado atualizado (R\$/par)	100,0	109,4	116,7	123,4	144,1
Preço médio ID (R\$/par)	100,0	106,3	99,8	99,4	106,0
Subcotação (R\$/par)	100,0	224,6	733,7	998,8	1537,5

Categoria 2: outros calçados (em número índice)

Valores	P1	P2	P3	P4	P5
FOB (R\$/par)	100,0	116,7	160,6	193,7	220,9
Frete e seguro (R\$/par)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CIF (R\$/par)	100,0	113,7	149,9	177,2	199,7
Imposto de Importação (R\$/par) 35%	100,0	113,7	149,9	177,2	199,7
AFRMM (R\$/par)	100,0	163,5	135,6	188,1	242,7
Despesas de Internação (R\$/par)	100,0	113,7	149,9	177,2	199,7
Direito Antidumping (R\$/par)	100,0	123,5	128,4	148,6	169,0
CIF Internado (R\$/par)	100,0	121,3	134,1	156,5	177,7
CIF internado atualizado (R\$/par)	100,0	110,7	116,1	126,0	135,2
Preço médio ID (R\$/par)	100,0	108,3	110,8	113,7	116,6
Subcotação (R\$/par)	100,0	112,9	120,9	137,2	152,0

Ao analisar a tabela, constatou-se que, durante o período de revisão, o preço médio CIF internado (R\$/par) no Brasil do produto importado da origem objeto do direito antidumping, considerando a incidência do direito antidumping, não esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica.

Buscou-se avaliar ainda o efeito no preço doméstico caso não houvesse incidência do direito antidumping em P5 sobre o produto importado da China.

Comparação entre os preços do produto com indícios de dumping e do produto similar nacional, sem incidência do Direito Antidumping

Categoria 1; calçados esportivos (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado - sem direito antidumping (R\$ atualizados/par)	100,00	104,55	122,95	133,59	190,73
Preço médio da indústria doméstica (R\$ atualizados/par)	100,00	106,27	99,79	99,43	106,02
Subcotação (R\$ atualizados/par)	100,00	106,87	91,68	87,47	76,34

Categoria 2: outros calçados (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado - sem direito antidumping (R\$ atualizados/par)	100,00	-105,16	-129,42	-142,96	-152,84
Preço médio da indústria doméstica (R\$ atualizados/par)	100,00	108,30	110,78	113,68	116,57
Subcotação (R\$ atualizados/par)	100,00	112,54	85,64	74,17	67,65

Pode-se concluir que, na ausência de imposição do direito antidumping, haveria subcotação, o que provocaria, muito provavelmente, depressão nos preços da indústria doméstica.

Por fim, pode-se inferir que, considerando a elevada capacidade de produção de calçados na China e a ausência do direito antidumping aplicada às importações brasileiras de calçados originárias dessa origem, ocorreria aumento da participação das vendas chinesas no mercado brasileiro, com consequente redução do volume de calçados produzidos e vendidos pela indústria doméstica. Neste cenário, ocorreria, muito provavelmente, elevação do custo de produção de calçados no Brasil. Dessa forma, a redução dos preços domésticos provocada pela subcotação, conjugada com a elevação dos custos de produção domésticos, provocaria muito provavelmente, supressão nos preços domésticos, dado que a indústria doméstica não conseguiria aumentar seus preços de modo a cobrir seu custo de produção.

8.4. Do impacto provável das importações com indícios de dumping sobre a indústria doméstica

O art. 108 c/c o inciso IV do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelecem que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações sujeitas ao direito, deve ser examinado o impacto provável das importações 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.

Assim, para fins de determinação preliminar, buscou-se avaliar inicialmente o impacto das importações sujeitas ao direito sobre a indústria doméstica durante o período de revisão. Da análise dos itens 6 e 7 supra, pode-se inferir que, a despeito do dano observado nos indicadores da indústria

doméstica, não é possível atribuir tal dano às importações sujeitas ao direito. Isso porque não só tais importações diminuíram em termos absolutos ao longo do período de revisão, como diminuíram a sua participação no mercado brasileiro e sua representatividade em relação a produção nacional. Diante desse quadro, não se pode concluir que durante o período de revisão a indústria doméstica sofreu dano decorrente de tais importações sujeitas ao direito.

No entanto, ao se examinar o potencial exportador da China, explicitado no item 5.2 supra, pode-se inferir que, caso o direito antidumping seja extinto, muito provavelmente o dano à indústria doméstica decorrente da prática de dumping, verificado na investigação original, será retomado por diversas razões. Primeiro, em razão do substancial potencial da China para aumentar suas exportações de calçados rapidamente para o Brasil. De acordo com projeção baseada no crescimento médio das exportações da China detalhado no item 8.5 a seguir, é possível verificar que o volume potencial de exportações da China para o Brasil em 2016 atinge 26 vezes a projeção do consumo no Brasil para esse mesmo ano, sendo que essa tendência é replicada para os outros quatro anos até 2020. Soma-se a isso o fato de que, na investigação original, a China aumentou suas exportações para o Brasil em mais de 500% em cinco anos, o que levou a deterioração de vários indicadores da indústria doméstica e perda de mercado ao longo do período de análise de dano, com depressão de preços, queda do faturamento, queda de participação no mercado e consequente perda de lucratividade. Finalmente, deve ser levado em consideração o crescimento do mercado brasileiro de calçados e as projeções de maior expansão para os próximos cinco anos, com base na média dos últimos anos, de 4,3%, também explicitada no item 8.5 a seguir.

Esses fatores indicam que, caso o direito antidumping seja extinto, muito provavelmente os produtores/exportadores chineses retomarão o ritmo de crescimento de suas exportações a preços de dumping para o Brasil, a exemplo do verificado na investigação original, o que muito provavelmente levará à retomada do dano à indústria doméstica.

8.5. Das alterações nas condições de mercado

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 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.

Conforme exposto no item 5.6 supra, se concluiu que as alterações nas condições de mercado na Argentina, no Taipé Chinês e no Peru, além da desaceleração da economia chinesa e de outros grandes terceiros mercados consumidores, como a União Europeia, indicam que caso o direito antidumping em vigor seja extinto, os exportadores da China muito provavelmente aumentarão as exportações de calçados para o Brasil, já que o mercado brasileiro de calçados muito provavelmente continuará a expandir-se. Dessa forma, tendo em vista que os preços de tais exportações muito provavelmente continuarão a ser preços de dumping, o dano à indústria doméstica decorrente de tal prática muito provavelmente será retomado.

8.6. Do efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica

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 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.

Inicialmente, cabe ressaltar o comportamento das importações das origens não sujeitas ao direito, as quais, excetuando P3, aumentaram sucessivamente ao longo do período de revisão. Em particular, sobressaem as importações originárias do Vietnã e da Indonésia que tiveram, em conjunto, em todos os períodos da revisão a maior representatividade no total das importações brasileiras de calçados. Assim, Vietnã e Indonésia, nessa ordem, passaram a substituir a liderança da China no total das importações brasileiras de calçados verificada por ocasião da investigação original. Com efeito, o volume das importações não sujeitas ao direito aumentou 140,7% de P1 a P5. Em suma, de P1 a P5, a diminuição da participação das importações objeto do direito antidumping no mercado brasileiro de 0,8 p.p. foi acompanhada por um incremento da participação das importações oriundas das outras origens, em especial Vietnã e Indonésia, na ordem de 1,3 p.p..

Dessa forma, apesar da redução da participação das importações originárias da China no mercado brasileiro de calçados, verificou-se queda da participação das vendas da indústria doméstica em razão do aumento da participação das importações de outras origens não sujeitas ao direito, em particular Vietnã e Indonésia. No entanto, caso não houvesse a imposição de direito antidumping às importações de calçados de origem chinesa em P1, muito provavelmente não se teria verificado o desvio do comércio para Vietnã e Indonésia, já que as importações de calçados originários da China, na ausência do direito, foram continuamente as mais representativas no total das importações de calçados brasileiras durante o período de análise de dano da investigação original.

Cabe destacar ainda que o preço médio CIF, em dólares estadunidenses por par, das exportações de calçados das outras origens não sujeitas ao direito foi mais alto que o preço médio do produto chinês ao longo de todo o período de revisão.

Assim, ainda que não se possa afastar eventual dano causado à indústria doméstica pelas importações das outras origens não sujeitas ao direito durante o período de revisão, a não renovação do direito antidumping aplicado às importações de calçados provenientes da China levaria, muito provavelmente, a retomada do cenário de dano da indústria doméstica verificado durante a investigação original decorrente das importações da China a preços de dumping.

Não foram observados outros fatores que puderam ter impacto sobre a indústria doméstica durante o período de revisão. Em primeiro lugar, não houve alterações nas condições de demanda do produto sujeito ao direito, dado que o mercado brasileiro apresentou crescimento de 34,6%, de P1 para P5. Além disso, não foram observados progressos tecnológicos ou impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos – já que as alíquotas do imposto de importação para todas os códigos NCM sujeitos ao direito se mantiveram inalterados em 35% durante todo o período de revisão. Ademais, tampouco se observaram práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e à concorrência entre eles. Finalmente, ainda que se tenha observado queda das exportações da indústria doméstica de P1 a P5, de 33,5%, o impacto nos custos fixos deve ser avaliado à luz da baixa representatividade de tal volume no total de vendas da indústria doméstica ao longo do período de revisão, que passou de 21,2% em P1 para 13,4% em P5.

Ante o exposto, se concluiu, para fins de determinação preliminar, que, caso o direito antidumping não seja renovado, o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica não afastará eventual dano a ser retomado em razão das importações sujeitas atualmente ao direito.

8.7. Da conclusão preliminar da continuação ou retomada do dano

Concluiu-se, preliminarmente, que há indícios suficientes de que, caso o direito antidumping não seja prorrogado, as exportações da China para o Brasil do produto objeto desta revisão, realizadas a preços de dumping, serão retomadas em volumes substanciais, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao consumo, isso, muito provavelmente, levaria à retomada do dano à indústria doméstica causado por essas importações.

9. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

Em 9 de junho de 2015, Dong Guan Pou Chen Footwear Company Limited, Jiangxi Guangyou Shoetown Footwear Co. Ltd. e Long Fa Shoes Industrial (Hui Zhou) Co. Ltd. contestaram a existência de subcotação, a depressão ou a supressão de preços, a diversidade de fontes para coleta de dados e a representatividade das amostras utilizadas como base para o início da presente revisão, bem como o posicionamento sobre a continuação ou a retomada do dano à indústria doméstica sem evidências suficientes e análise de todos os fatores relevantes para tal conclusão.

Em 22 de junho de 2015, a Associação pela Indústria e Comércio Esportivo (ÁPICE), nova razão social da Associação Brasileira de Artigos Esportivos (MOVE), ponderou que desde 2014 restam sólidos os indícios de que tanto a União Europeia quanto o Japão estão vivenciando uma recuperação econômica gradual, ao passo que o Brasil presencia um arrefecimento em sua economia. Dessa forma, uma vez consolidado o fornecimento de calçados por outros países a preços similares aos praticados pela China, restariam ausentes as motivações para um retorno das importações de calçados da China.

Argumentou ainda que a indústria brasileira reduziu seu desempenho exportador em aproximadamente 20% nos últimos 5 anos e que uma grande e eficiente capacidade produtiva de uma região tem destaque em termos globais, não se resumindo apenas ao Brasil.

Considerou que deixaram de ser analisados para o início desta revisão o consumo cativo e as importações ou vendas do produto importado pela indústria doméstica, bem como sua produtividade para a qual a ÁPICE não concebe exame objetivo da susceptibilidade de dano uma vez que a indústria doméstica trabalharia em nível inferior à produtividade da concorrência internacional.

Propôs que a análise do volume de importações sem depuração daquelas realizadas pela própria indústria doméstica para revenda impossibilita avaliar o quanto concorreram para o dano alegado.

Colocou que restam ausentes quaisquer indícios de causalidade entre a queda dos preços domésticos de calçados e as importações oriundas da China, já que o custo de produção também reduziu, e que não houve subcotação do preço das referidas importações de julho de 2009 a junho de 2014, tendo permanecido mais alto do que o produto nacional mesmo em caso de retirada do direito antidumping em vigor.

Pontuou ainda que os indicadores domésticos incluem produtos que estão fora do escopo da revisão, o que compromete a justa comparação com os dados depurados de importações.

Quanto à possibilidade de retomada de dano à indústria doméstica em caso de retirada do direito antidumping em vigor, ultimou que o potencial exportador da China leva apenas a uma presunção deficiente, inclusive pela análise inicial de dano ter se baseado em diversidade de fontes, por vezes, discrepantes e não verificadas.

A ABICALÇADOS, em manifestação protocolada em 20 de julho de 2015, expressou oposição à confidencialidade requerida quanto aos dados, juntados aos autos, das três empresas produtoras/exportadoras de calçados estabelecidas na Indonésia por serem coligadas e controladas por empresas chinesas ou por empresas detentoras de marcas mundiais e os resumos não sigilosos deixariam de permitir a compreensão de forma razoável de várias das informações suprimidas, cerceando o contraditório e a ampla defesa retratados no art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013, especialmente no que se refere à definição do valor normal, em desfavor da indústria doméstica.

A peticionária, em 27 de julho de 2015, mencionou que, se a medida em vigor fosse retirada, haveria cenário de retomada do dano. Ademais, reforçou o fato de as empresas serem pertencentes a cadeias globais e que a imposição do direito antidumping gerou possível “falseamento de declarações de origens”. Observou que as importações da origem investigada se mantiveram constantes ao longo da imposição da medida antidumping com elevação do preço do calçado chinês. Nesse sentido, indicou possível incoerência nos dados da RFB, solicitando que seja verificado o “elevado preço do produto chinês”. Mencionou que o cenário econômico recessivo do país poderia afetar a indústria de calçados com o fechamento de unidades produtivas com a queda do consumo de brasileiro de calçados.

Dessa maneira, a retirada do direito agravaria a situação da indústria doméstica. Destacou que a investigação abarcaria gama diversa de calçados, mas indicou o fulcro excessivo nos calçados esportivos, pontuando a “enorme pressão e *lobby* exercido pelas detentoras de grandes marcas mundiais”. A Associação em tela manifestou-se ainda reforçando que a medida aplicada não impactou as marcas mundiais, uma vez que elevaram o consumo interno de calçados esportivos no país. Afirmou que os lucros dessas empresas seriam altos, baseando-se em “preço subfaturado, não embutindo todas as variáveis de custo, vez que ausentes as despesas operacionais da marca”.

10. Do posicionamento do DECOM

Em relação ao pedido de determinação preliminar, procedeu-se na confecção deste Parecer.

No que tange à diversidade de dados do estudo do IEMI, visando maior confiabilidade, utilização de referências homogêneas e de acessibilidade por todas as partes interessadas, adotaram-se as pesquisas do IBGE para sustentação dos posicionamentos tomados em determinação preliminar conforme item 4 deste Parecer, observado o previsto no § 6º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ademais, cabe ressaltar que os reclamantes contestaram o estudo do IEMI, sem, no entanto, apresentarem elementos probatórios contrários a seus resultados. Nestes termos, tais empresas não foram capazes de demonstrar que o estudo em tela apresentava conclusões afastadas da realidade do setor, limitando-se a arguir sua incompreensão ao aduzir meras alegações.

Em referência à falta de consumo cativo, de vendas e de produtividade nos indicadores de dano da indústria doméstica, registra-se que o regramento nacional disciplina que o exame do impacto das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica inclui avaliação de todos os fatores e índices econômicos pertinentes, e a tomada de decisão não se refere à análise de indicadores isolados. Nesta seara, os indicadores apresentados nesta determinação preliminar e no início deste processo são suficientes para as conclusões pertinentes à continuação/retomada do dano.

Em face à manifestação de ausência de causalidade como elemento entre a queda de preço frente às importações, tendo em vista a redução de custos de produção, inclusive com os efeitos de ausência de subcotação, importa destacar que, conforme exposto no item 8.3 supra, na ausência do direito antidumping haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica. Portanto, caso o direito não seja renovado, os preços dos calçados exportados pela China, muito provavelmente, provocarão depressão

nos preços da indústria doméstica e retomada do dano decorrente das exportações a preços de dumping. Adicionalmente, nos termos do art. 106 do Regulamento Brasileiro, a duração do direito antidumping poderá ser prorrogada caso determinado que sua extinção levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping e do dano dele decorrente. Deste modo, não há no curso da revisão, avaliação em relação à causalidade e o dano sofrido pela indústria doméstica, mas há análise a respeito da possibilidade de retomada do dano. Assim, as conclusões apresentadas neste Parecer respeitaram o disposto no Regulamento Brasileiro.

Em relação aos indicadores da indústria doméstica não possuem correlação tão somente com o produto objeto da revisão, reitera-se a heterogeneidade de calçados, além disso, evidencia-se que não seria possível distinguir as propriedades físicas de gama tão significativa de produtos, substituíveis entre si do ponto-de-vista do consumidor, da concorrência e da produção, em função das respectivas finalidades. Assim sendo, a critério do consumidor e da concorrência, diferentes tipos de calçados poderiam ser usados para uma mesma finalidade, e do ponto de vista da produção, diversos tipos de calçados poderiam ser produzidos a partir do mesmo processo e da utilização dos mesmos ativos, independentemente da NCM em que estaria classificado.

No que concerne ao potencial exportador e a utilização de uma única fonte de dados, entende-se que a argumentação interposta parece de fundamentação, inclusive as partes interessadas demonstraram no âmbito deste processo todo o potencial exportador dos produtores chineses, com base nos apêndices de produção da resposta ao questionário do produtor/exportador, no Relatório Mundial de calçados de 2014 da Associação Portuguesa de Calçados, da instalação de maiores grupos produtores mundiais de calçados na China, nos segmentos globais de produção dentro da cadeia produtiva de calçados, inclusive nos demonstrativos das marcas [Confidencial] e [Confidencial]. Logo, causa estranheza a alegação da ausência de fontes de dados sobre o potencial exportador.

Quanto às alegações de ausência de retorno de importações da origem investigada, entende-se que muito possivelmente num cenário de ausência de direito o volume importado da China tenderia a aumento significativo mesmo com as alegações de recuperação econômica da União Europeia e Japão, com base no exposto no parágrafo anterior.

No que diz respeito à manifestação da ABICALÇADOS quanto à confidencialidade exacerbada dos dados das empresas produtoras/exportadoras de calçados estabelecidas na Indonésia, cabe discernir que, nos termos do §2º do art. 51 do Regulamento Brasileiro, foi apresentado resumo restrito das informações confidenciais que permitem compreensão da informação fornecida.

Quanto ao suposto elevado preço do produto chinês, não foram identificadas discrepâncias que pudessem afetar o preço da origem investigada em relação ao início desta investigação, conforme dados da RFB.

No que diz respeito à alegação de “falsas declarações de origens”, esclarece-se que essa temática encontra-se fora das atribuições do DECOM. Em relação a gama de calçados e atuação das marcas mundiais no presente processo, registra-se que a análise interposta não é realizada por segmentos, ou categorias, mas engloba a indústria doméstica fabricante do produto similar nacional.

11. DA CONCLUSÃO PRELIMINAR

Consoante a análise precedente, ficou determinado, preliminarmente, haver indícios de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação do dumping e à retomada do dano dele decorrente, sobretudo em razão do potencial exportador chinês.

Dessa forma, recomenda-se o seguimento da investigação, sem alteração do direito em vigor, para o aprofundamento da avaliação da margem de dumping para os produtores chineses.