

f) Os calçados esportivos possuem um tipo de modelo de negócios específico, com dinâmica própria, e cadeia produtiva que atua em escala global. A decisão sobre onde se darão as distintas etapas do processo produtivo é tomada em função das vantagens oferecidas por cada localidade.

g) Disponibilidade de tecnologia, proximidade geográfica de fornecedores de matéria-prima, custo e escala de produção, qualificação da mão de obra e política comercial seriam alguns dos importantes fatores levados em consideração pelas marcas globais ao decidir onde se darão as etapas do processo produtivo.

h) Os calçados esportivos podem ser classificados como bens diferenciados, ou seja, cada modelo é visto pelo consumidor como um bem com características específicas únicas, que não pode ser substituído em sua totalidade.

i) Ainda que existam outros países produtores, a China possuiria mais da metade da produção mundial de calçados, sendo a principal exportadora do produto objeto da investigação.

j) A medida antidumping aliada ao imposto de importação de 35% aplicados sobre os calçados da origem investigada não permitiria ao brasileiro acessar a variedade de modelos e tecnologias de calçados encontrados ao redor do mundo, especialmente dos modelos exclusivamente produzidos na China, em especial para a população de menor poder aquisitivo, reforçando desigualdade sociais e dificultando a prática esportiva e a saúde pública.

k) Os efeitos negativos observados com a aplicação de medida de defesa comercial são mais danosos aos agentes econômicos como um todo, se comparados aos efeitos positivos da aplicação da medida.

l) O Brasil aplica ao produto sob análise medida antidumping para importações originárias da China há 12 anos. A evolução da cotação do dólar nos últimos dois anos corroborou o encarecimento para acesso ao produto.

m) A participação das importações totais no mercado brasileiro foi baixa durante todo o período de análise, enquanto a participação das vendas da indústria doméstica teve seu nível mais baixo em 96,5%. Esses índices estão relacionados ao protecionismo que se aplica aos calçados no Brasil, que dificulta a entrada do produto importado no Brasil.

n) Existem no mercado doméstico acordos comerciais entre marcas e indústrias, que podem limitar o uso de determinada capacidade instalada de um fabricante.

o) A indústria brasileira produz modelos de calçados esportivos básicos e alguns intermediários para as marcas globais, ficando determinados modelos apenas como importados.

p) Marcas globais poderiam buscar fazer investimentos nacionais necessários para alcançar o patamar técnico e tecnológico exigido para sua fabricação de calçados esportivos de alta tecnologia no Brasil, porém, não o fazem porque não haveria retorno suficiente do investimento, em função do baixo volume que este modelo de calçados é comercializado no Brasil.

q) A alta incidência de pirataria no setor de calçados evidencia o alto custo e dificuldade de acesso por boa parte dos consumidores brasileiros a esse mercado, em especial pelas classes de menor poder aquisitivo. Esse cenário é prejudicial aos usuários, que compram produtos de baixa qualidade, prejudicando o desempenho nas atividades esportivas, além de aumentar as chances de lesões e danos à saúde.

1.1.2 Abicalçados

A Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), entidade de classe representante de empresas fabricantes de calçados e peticionária da revisão de final de período das medidas antidumping apresentou, em resumo, os principais argumentos em seu Questionário de Interesse Público de 07 de maio de 2021:

a) Sob o ponto de vista de produção, 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.

b) O setor de calçados é pulverizado, pouco concentrado, possuindo milhares de players. Existem cerca de 6.095 empresas no setor calçadista. Não se trata, portanto, de um setor concentrado onde alguma empresa possa exercer efetivamente algum controle ou influência de preço sobre o mercado.

c) A Abicalçados desconhece barreiras à entrada ao mercado e calçados devido ao grande número de empresas e microempresas nesse setor.

d) Caso o direito antidumping não seja prorrogado, as exportações chinesas deslocarão a produção nacional, provocando efeitos negativos, elevando-se o nível de desemprego na indústria brasileira de calçados, seguido do fechamento de unidades produtivas.

f) Não haveria risco de desabastecimento no mercado brasileiro, pois a produção nacional é suficiente para suprir a demanda. A participação da indústria doméstica no mercado brasileiro dos calçados objetos da revisão foi de cerca de 95,2%. Investimentos na capacidade instalada resultaram em um aumento de 3,8% no volume da produção no período da atual revisão.

g) O preço médio de venda de calçados no mercado interno apresentou redução ao longo do período de revisão retraindo em 10,8%, não havendo, portanto, restrições ao mercado em termos de preço.

h) Não existem diferenças de qualidade entre os produtos produzidos no Brasil aqueles comercializados pelos produtores/exportadores chineses. Alguns modelos de calçados importados da China podem ser igualmente produzidos no Brasil.

1.2 Instrução processual

Em 1º de março de 2021, a SDCOM enviou ao Gabinete do Ministro da Economia, Secretaria-Executiva da Casa Civil da Presidência da República, Secretaria-Geral das Relações Exteriores, Secretaria-Executiva do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais do Ministério da Economia, Secretaria Especial de Produtividade, Emprego e Competitividade do Ministério da Economia, Secretaria Especial de Fazenda do Ministério da Economia, Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior, Presidência do Conselho Administrativo de Defesa Econômica e Presidência da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, o Ofício Circular nº 724/2021/ME convidando tais órgãos a participarem da avaliação de interesse público como partes interessadas, fornecendo informações relacionadas às suas esferas de atuação.

Nenhum dos órgãos oficiais respondeu ao convite.

Ademais, em 19 de março de 2021, ressaltou-se que a entidade Associação Brasileira do Varejo Têxtil ("ABVTEX") solicitou participação como parte interessada, muito embora não tenha trazido resposta ao questionário de interesse público. De todo modo, a entidade em tela foi considerada parte interessada em defesa comercial, logo automaticamente considerada como parte interessada no âmbito desta avaliação de interesse público, nos termos do art. 8º da Portaria Secex nº13/2020.

Adicionalmente, em 04 de novembro de 2021, a SDCOM enviou à Secretaria Nacional do Consumidor (SENACON), do Ministério da Justiça, o Ofício SEI Nº 262914/2021/ME convidando aquele órgão a participar da avaliação de interesse público como parte interessada, fornecendo informações relacionadas a um potencial impacto da imposição da medida antidumping sobre os agentes econômicos no mercado brasileiro de calçados, endereçando possíveis impactos para o consumidor decorrente de um eventual aumento de preços, possíveis restrições na oferta e alterações na concorrência.

A Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) é órgão do Ministério da Justiça e Segurança Pública com competências para zelar pela proteção dos direitos dos consumidores, a fim de garantir relações de consumo mais equilibradas e, em conjunto com outros órgãos governamentais, o efetivo cumprimento da Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, que dispõe o Código de Defesa do Consumidor (CDC). Além disso, a Senacon é responsável pelo planejamento, elaboração, coordenação e execução da Política Nacional das Relações de Consumo, que tem entre os seus princípios o reconhecimento da vulnerabilidade dos consumidores, a harmonização das relações de consumo, a educação para consumo, a coibição de abusos praticados e também o estudo constante das modificações do mercado de consumo.

No dia 2 de novembro de 2021, a SENACON, por meio do Ofício Nº 2283/2021/GAB-SENACON/SENACON/MJ, encaminhou manifestação do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor da Secretaria Nacional Consumidor por meio da Nota Técnica 12/2021 e Nota Técnica Pesquisa Sindec e Consumidor.gov.br que trouxe subsídios que pudessem apontar os principais problemas de consumidores de calçados, com pesquisa

ANEXO II

CONSIDERAÇÕES DE INTERESSE PÚBLICO

O processo de avaliação de interesse público referente à medida antidumping aplicada sobre as importações brasileiras de calçados, comumente classificadas nas posições 6402 a 6405 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), com exceção dos códigos da NCM 6402.12.00, 6402.20.00, 6403.12.00 e 64.03.20.00, originárias da China, foi conduzido em conformidade com a Portaria Secex nº 13, de 29 de janeiro de 2020. Os documentos relativos ao procedimento administrativo foram acostados nos autos eletrônicos dos Processos SEI/ME 19972.100322/2021-21 (público) e 19972.100323/2021-76 (confidencial).

1.RELATÓRIO

O presente documento apresenta as conclusões finais da Subsecretaria de Defesa Comercial e Interesse Público (SDCOM) advindas do processo de avaliação de interesse público referente à possibilidade de suspensão das medidas antidumping aplicadas sobre as importações brasileiras de calçados, comumente classificadas nas posições 6402 a 6405 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), com exceção dos códigos da NCM 6402.12.00, 6402.20.00, 6403.12.00 e 64.03.20.00, originárias da República Popular da China (China).

Tal avaliação é feita no âmbito do processo instaurado em 1º de março de 2021, por meio da Circular Secex nº 17/2021, a qual também determinou o início da revisão de final de período do direito antidumping instituído pela Resolução Camex nº 14/2010, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 30 de abril de 2015, e prorrogado pela Resolução Camex nº 20/2016, publicada no DOU de 2 de março de 2016.

Especificamente, busca-se com a avaliação de interesse público responder a seguinte pergunta: a imposição da medida de defesa comercial impacta a oferta do produto sob análise no mercado interno (oriunda tanto de produtores nacionais quanto de importações), de modo a prejudicar significativamente a dinâmica do mercado nacional (incluindo os elos a montante, a jusante e a própria indústria), em termos de preço, quantidade, qualidade e variedade, entre outros?

Importante mencionar que os Decretos nº 9.679, de 2 de janeiro de 2019, e nº 9.745/2019, de 8 de abril de 2019, alteraram a estrutura regimental do Ministério da Economia, atribuindo competência à SDCOM para exercer as atividades de Secretaria do Grupo de Interesse Público (GTIP), até então exercidas pela Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda (Sain). Mais especificamente, o art. 96, XVIII, do Decreto nº 9.745/2019 prevê, como competência da SDCOM, propor a suspensão ou alteração de aplicação de medidas antidumping ou compensatórias em razão de interesse público.

1.1 Instauração da avaliação de interesse público

A Circular Secex nº 17/2021 previu que as partes interessadas no processo de avaliação de interesse público disporiam, para a submissão da resposta ao Questionário de Interesse Público (QIP), do mesmo prazo inicial concedido para a restituição dos questionários de importador da revisão de final de período em curso.

A pedido da Associação pela Indústria e Comércio Esportivo (Ápice), conforme Despacho Secex-SDCOM-CGIP de 25 de março de 2021, o prazo de apresentação do Questionário de Interesse Público - até então previsto para 07 de abril de 2021 - foi prorrogado por 30 dias, até 7 de maio de 2021.

A pedido da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), conforme Despacho Secex-SDCOM-CGIP de 5 de abril de 2021, o prazo de apresentação do Questionário de Interesse Público - até então previsto para 07 de abril de 2021 - foi prorrogado por 30 dias, até 7 de maio de 2021.

No presente caso, dentro do prazo estipulado, submeteram Questionários de Interesse Público a Ápice e a Abicalçados.

Após a análise das informações disponíveis, foram detectados elementos de interesse público suficientes para iniciar avaliação de interesse público. Entre outros fatores, verificou-se que a origem investigada China continua sendo o maior produtor/exportador na dinâmica mundial e as importações representam uma pequena fração do mercado brasileiro. Diante disso, indicou-se a necessidade de aprofundamento da análise sobre possíveis origens alternativas. Outra questão a ser mais bem caracterizada se refere à existência de possíveis restrições em termos de preço, qualidade e a variedade de um produto amplo e diferenciado frente ao consumidor, uma vez que existem diferenças entre nichos específicos de calçados fabricados no Brasil e na China e que eventual renovação da medida antidumping poderia oferecer possível restrição nestes aspectos ou até mesmo impactos mais difusos.

Assim sendo, nos termos do artigo 6º, da Portaria Secex nº 13/2020, foi publicada a Circular Secex nº 67, de 30 de setembro de 2021, que, com base no Parecer SEI nº 13799/2021/ME, de 10 de setembro de 2021, instaurou a presente avaliação de interesse público.

1.1 Questionários de Interesse Público

No presente caso, dentro do prazo estipulado, submeteram Questionários de Interesse Público a Ápice e a Abicalçados.

1.1.1 Ápice

A Associação pela Indústria e Comércio Esportivo (Ápice), entidade de classe representante de empresas do setor esportivo, apresentou, em resumo, os seguintes argumentos em seu Questionário de Interesse Público de 06 de maio de 2021:

a) O produto objeto da investigação foi definido de forma demasiadamente ampla, englobando diferentes tipos de calçados, de seguimentos diferentes (características, uso final, tecnologias, canais de distribuição), em um mesmo processo, recebendo tratamento iguais.

b) Os calçados esportivos e demais tipos de calçados sociais fazem parte de diferentes seguimentos de mercado, usos, cadeia produtiva, tecnologias, canais de distribuição.

c) Os calçados esportivos de alta tecnologia importados da origem investigada se diferem dos outros calçados esportivos e dos calçados casuais produzidos pela indústria doméstica, em função de suas características físicas e técnicas, que têm a finalidade de melhorar a absorção do impacto físico, aumentar impulso e aderência. Os calçados esportivos de alta tecnologia são projetados para melhorar o desempenho e a performance, além de proporcionar segurança contra lesões na prática de diferentes modalidades esportivas.

d) O custo de investimento em equipamentos para a produção de calçados de alta tecnologia seria elevado e se justifica quando na presença de escala na produção. Devido a menor demanda interna por produtos de valor, o Brasil não teria a infraestrutura necessária para atender a este tipo de produção.

nos bancos de dados de defesa do consumidor gerenciados pela SENACON, o Sistema Nacional de Informações de Defesa do Consumidor (SINDEC). Em resumo, os principais argumentos apresentados pelo órgão foram:

"[...] sob perspectiva Código de Defesa do Consumidor e em atenção ao princípio da harmonização das relações de consumo, deve-se considerar, na avaliação de interesse público, a proteção do interesse econômico dos consumidores, o qual pode ser prejudicado, em determinado período, por medidas antidumping, ora em análise. A revisão de tal medida com possível alteração tem o potencial de aumentar as opções de produtos para os consumidores, reduzir o preço dos produtos, principalmente os que possuem características únicas e não têm concorrência, e reduzir o consumo e os problemas relativos ao uso de produtos falsificados ou ilegais."

No dia 1º de dezembro de 2021, a Ápice apresentou tempestivamente manifestação durante a fase probatória do presente parecer final de interesse público, novos elementos de provas, contendo informações sobre cadeias produtivas de calçados importados, em especial da Nike Inc. e Adidas do Brasil do Brasil LTDA, e possíveis restrições de preço e qualidade e variedade de tais produtos.

No dia 2 de dezembro de 2021, foi registrada no processo SEI ME nº 19972.100323/2021-76 uma carta de apoio da Associação Brasileira do Setor de Bicicletas, Aliança Bike, apresentada por meio de uma petição da parte interessada Ápice, reforçando análises trazidas por ela em seu Questionário Público. Como a Aliança Bike não foi considerada parte interessada na presente avaliação de interesse público, as informações apresentadas na carta de apoio não serão levadas em consideração na presente avaliação final de interesse público.

Ainda no dia 2 de dezembro de 2021, a Skechers do Brasil Calçados LTDA (Skechers), empresa importadora na referida revisão, parte interessada na avaliação de interesse público, apresentou tempestivamente durante a fase probatória da presente avaliação final de interesse público, manifestação com elementos que justificam a suspensão da medida antidumping aplicada sobre as importações brasileiras de calçados originários da China.

Também no dia 2 de dezembro, a parte interessada Abicalçados apresentou manifestação de análise de impacto realizada pela empresa LCA consultores, com análises de impactos sobre cadeia a montante e a jusante, impactos sobre empregos do setor, bem como análises de bem-estar e simulações de impactos.

No dia 21 de janeiro, a parte interessada Associação Brasileira do Varejo Têxtil (ABVTEX) apresentou manifestação em forma de Carta de Apoio à Ápice, com elementos que justificam a suspensão da medida antidumping aplicada sobre as importações brasileiras de calçados originários da China.

No dia 24 de janeiro, a Ápice apresentou sua manifestação final acerca do presente parecer final de interesse público no processo SEI, requerendo a suspensão da medida antidumping por interesse público. Entre os documentos, a Ápice apresentou manifestações elaboradas pela Tendencias Consultoria Integrada e também uma carta de apoio elaborada pela associação PROTESTE, apoiando o pedido de suspensão da medida antidumping. A PROTESTE não foi considerada parte interessada na presente avaliação de interesse público, logo as informações apresentadas na carta de apoio não serão levadas em consideração na presente avaliação final de interesse público.

No dia 24 de janeiro, a Abicalçados também apresentou sua manifestação final acerca da presente avaliação final de interesse público no processo SEI, contendo elementos para justificar sua solicitação de prorrogação do direito antidumping.

Ressalte-se que a totalidade das manifestações trazidas aos autos pelas partes interessadas no âmbito da presente avaliação de interesse público estão distribuídas, conforme pertinência temática ao longo do parecer.

1.1 Histórico de investigações de dumping

1.3.1 Investigação original de dumping - China (2008/2010)

Em 30 de outubro de 2008, a Abicalçados protocolou petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de calçados, comumente classificadas nas posições 6402 a 6405 da NCM, com exceção dos códigos da NCM 6402.12.00, 6402.20.00, 6403.12.00 e 64.03.20.00, originárias da China e do Vietnã, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática. Em 24 de dezembro de 2008, a Abicalçados solicitou a exclusão do Vietnã de sua petição.

Como resultado da condução da investigação de dumping iniciada por meio da Circular Secex nº 95/2008, publicada no DOU de 31 de dezembro de 2008, foi publicada a Resolução Camex nº 48/2009, no DOU de 9 de setembro de 2009, por meio do qual aplicou-se direito antidumping provisório sob forma de alíquota específica de US\$ 12,47/par (doze dólares estadunidenses e quarenta e sete centavos por par).

Ao fim da investigação de dumping, foi publicada a Resolução Camex nº 14/2010, no DOU de 5 de março de 2010, a qual encerrou a investigação com a aplicação, por cinco anos, de direito antidumping definitivo, sob a forma de alíquota específica fixa de US\$ 13,85/par (treze dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por par), às importações brasileiras de calçados classificadas nas posições 6402 a 6405 da NCM, originárias da China.

1.3.2 Primeira revisão de final de período da medida antidumping - China (2014/2016)

Em 31 de outubro de 2014, a Abicalçados protocolou petição para revisão de final de período, com o fim de prorrogar a medida antidumping aplicada pela Resolução Camex nº 14/2010. Foi publicada a Resolução Camex nº 20/2016, no DOU de 2 de março de 2016, a qual encerrou a revisão da medida com a prorrogação do direito antidumping definitivo, por até cinco anos, às importações brasileiras de calçados originárias da China, na forma de alíquota específica de US\$ 10,22/par (dez dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por par).

O valor do direito antidumping na forma de alíquota específica de US\$ 10,22/par resultou de modulação, pela Camex, por razões de interesse público (conforme tratado no item 1.5), sendo que a recomendação havia sido de aplicação, por cinco anos, de direito antidumping definitivo, sob a forma de alíquota específica fixa de US\$ 13,85/par (treze dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por par). A motivação da Resolução Camex nº 20/2016, no DOU de 2 de março de 2016 foi a seguinte: "A decisão considerou o impacto estimado do aumento de preço dos produtos no custo de vida da população de baixa renda.". Não há maiores detalhes públicos sobre a metodologia utilizada para a modulação do direito, nos termos mencionados no item 1.5 deste documento.

Os períodos de vigência das diferentes alíquotas específicas do direito antidumping estão consolidadas na tabela abaixo.

Tabela 1: Alíquotas específicas do direito antidumping

Medida	Resolução	Alíquota (US\$ por par)	Estimativa Ad valorem (%)
Direito antidumping provisório	Resolução Camex nº 48/2009	12,47	191,55%
Direito antidumping definitivo	Resolução Camex nº 14/2010	13,85	212,74%
Direito antidumping prorrogado e alterado por interesse público	Resolução Camex nº 20/2016	10,22	38,10%

1.4 Histórico de outras investigações de defesa comercial

1.4.1 Investigação anticircunvenção - Malásia, da Indonésia e do Vietnã (2011 a 2012)

Em 4 de outubro de 2011, iniciou-se investigação anticircunvenção por meio da Circular Secex nº 48, de 30 de setembro de 2011, a fim de se avaliar a necessidade de se estender (i) a medida antidumping às importações de calçados originárias da Malásia, da Indonésia e do Vietnã, e (ii) a mesma medida às importações brasileiras de cabedais e dos demais componentes de calçados originários da China. Registre-se que não foi iniciada investigação relativa às importações de calçados originárias da Malásia, tendo em vista a ausência de elementos que indicassem que estas importações tipificarão prática elisiva prevista na Portaria Secex nº 21/2010.

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

A referida Resolução foi, contudo, revogada a pedido da petionária por meio da Resolução Camex nº 65, de 06 de setembro de 2012, publicada no DOU de 10 de setembro de 2012, de forma que se deixou de estender o direito antidumping aplicado às importações de cabedais e de solas de calçados, da China, a partir da revogação da referida Resolução.

1.4.2 Primeira avaliação de escopo (2015)

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

1.4.3 Segunda avaliação de escopo (2016)

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

1.4.4 Histórico de avaliações de interesse público

A medida antidumping aplicada às importações brasileiras de calçados foi objeto de uma avaliação de interesse público anterior, por ocasião dos resultados da primeira revisão de final de período, conforme Resolução Camex nº 20/2016. A Camex decidiu reduzir, de ofício, por razões de interesse público, o valor do direito antidumping da alíquota específica fixa de US\$ 13,85/par para a alíquota específica de US\$ 10,22/par. A decisão considerou o impacto estimado do aumento de preço dos produtos no custo de vida da população de baixa renda.

Para embasar tal decisão, foi elaborada a Nota Técnica nº 08/2016/Sain/MF-DF, de 29 de fevereiro de 2016, a qual apresentou considerações para aplicação de direito antidumping alternativo em razão dos impactos da medida nos índices de custo de vida e de inflação, especialmente da população de baixa renda. Sobre os itens levados em consideração, foi indicado que [CONFIDENCIAL].

2. CRITÉRIOS PARA AVALIAÇÃO FINAL DE INTERESSE PÚBLICO

Na avaliação final de interesse público em defesa comercial, serão considerados os seguintes elementos: 1) características do produto, cadeia produtiva e mercado do produto sob análise; 2) oferta internacional do produto sob análise; 3) oferta nacional do produto sob análise; e 4) impactos da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional. Nesse sentido, manifestações e estudos sobre análise de impacto do direito antidumping vigente foram trazidos pela Ápice e pela Abicalçados e serão tratados no presente documento em sede de conclusões finais desta avaliação.

Para fins de interesse público, buscou-se estender temporalmente a análise no intuito de comparar o cenário recente de oferta nacional e internacional vigente ao longo das investigações de defesa comercial, conforme a tabela a seguir.

Tabela 2: Referência Temporal da Avaliação de Interesse Público

Períodos (Defesa Comercial)	Fase	Períodos	Períodos (Interesse Público)
P1	Original	janeiro a dezembro de 2003	T1
P2		janeiro a dezembro de 2004	T2
P3		janeiro a dezembro de 2005	T3
P4		janeiro a dezembro de 2006	T4
P5		janeiro a dezembro de 2007	T5

Tabela 2.2: Referência Temporal da Avaliação de Interesse Público

P1	1ª Revisão	julho de 2009 a junho de 2010	T6
P2		julho de 2010 a junho de 2011	T7
P3		julho de 2011 a junho de 2012	T8
P4		julho de 2012 a junho de 2013	T9
P5		julho de 2013 a junho de 2014	T10
P1	2ª Revisão	janeiro a dezembro de 2017	T11
P2		janeiro a dezembro de 2018	T12
P3		janeiro a dezembro de 2019	T13

Ademais, a tabela a seguir apresenta a correspondência entre a vigência da medida e os períodos considerados, de forma a facilitar o entendimento das análises realizadas ao longo deste documento.

Tabela 3: Alíquotas específicas do direito antidumping

Medida	Alíquota (US\$ por par)	Estimativa Ad valorem (%)	Início da vigência		Fim da vigência
Direito antidumping provisório	12,47	191,55%	9 de setembro de 2009	T6	4 de março de 2010
Direito antidumping definitivo	13,85	212,74%	5 de março de 2010	T6	1 de março de 2016
Direito antidumping prorrogado e alterado por interesse público	10,22	38,10%	2 de março de 2016	Entre T10 e T11	

Ressalte-se que foram levados em consideração neste documento os dados e informações da indústria doméstica e do mercado brasileiro desde a investigação original e primeira revisão do caso. Além disso, para a presente avaliação, foram levadas em consideração as informações presentes no processo 52272.005622/2020-80 da revisão em defesa comercial, com base na atualização de dados proferidas em sede final, conforme Nota Técnica nº 54.128/2021/CGSA/SDCOM/SECEX, de 11 de novembro de 2021, conforme manifestação da Abicalçados em defesa comercial, nos termos do trecho do referido documento:

Em decorrência de manifestação apresentada pela petionária em 9 de julho de 2021, na qual teceu comentários acerca dos indicadores de venda, participação no mercado brasileiro e preço do produto no mercado interno, obtidos com base nos dados extraídos do

IBGE, revisou-se os dados que foram informados pela petionária para fins de início da presente revisão. Verificou-se, de fato, conforme alegado pela indústria doméstica e detalhado no item 3 do presente documento, que alguns códigos "Prodlist" levados em consideração para fins de início e que compuseram a quantidade produzida e o respectivo valor da produção,

extraídos da pesquisa PIA-Produto do IBGE, não corresponderiam ao produto similar produzido

pela indústria doméstica. Adicionalmente, apurou-se, conforme destacado no item 3 deste documento, que em 21 de julho de 2021 foram divulgados pelo IBGE os dados referentes ao ano de 2019, bem como atualizados os dados referentes aos anos de 2017 e 2018 das tabelas das pesquisas mencionadas, os quais estão incorporados no presente documento.

Além disso, foi realizado ajuste pontual no arquivo de depuração das importações de calçados que levou a alterações de pequena monta nas quantidades, valores e preços das importações originárias da China, do Vietnã, da Indonésia e da linha "Outras".

Convém destacar que tais atualizações registradas em sede da composição da indústria doméstica e mercado brasileiro serão tratadas em cenário adicional do ponto de vista da oferta nacional, no sentido de resguardar a comparabilidade de metodologia ao longo da série apresentada com base no histórico de investigações de calçados.

2.1 Características do produto, da cadeia produtiva e do mercado de produto sob análise

2.1.1 Características do produto sob análise

Nos termos do Processo Secex nº 52272.005622/2020-80, o produto objeto do direito antidumping são os calçados - artefatos destinados à proteção dos pés, produzidos com materiais naturais (couro, tecidos de algodão etc.) ou sintéticos (plástico, borracha etc.), tanto na parte inferior (ou solado) quanto na parte superior (ou cabedal), podendo ser usados diversos acessórios (como fivelas plásticas ou metálicas, por exemplo, pedrarias, botões e laços) que lhes agregam qualidade, valor e beleza.

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

Não há, segundo a Abicalçados, regra formal ou padrão que estabeleça critérios objetivos e técnicos que possam orientar distinções como agrupamento de tênis entre casuais e esportivos; ou que estabeleçam quais tênis que possuam determinados índices de flexibilidade, tração, espessura etc. sejam mais apropriados para jogar basquete; ou que calçados para se jogar tênis tenham que ter espessura, flexibilidade, amortecimento, cumprindo com determinados índices ou parâmetros para serem indicados para tais fins.

Da mesma forma que não há critérios a respeito das características físicas, químicas ou mecânicas para classificação de subtipos de tênis, tampouco há definição de uso do tênis em razão dos materiais utilizados para sua construção.

Por fim, importa salientar que 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 na NCM/SH 6402.20.00);
- os calçados destinados à prática de esqui e surfe de neve (usualmente classificados na NCM/SH 6402.12.00 e na NCM/SH 6403.12.00);
- os calçados de couro natural com a parte superior em tiras, e que encobre o dedo maior, popularmente designados alpercatas (habitualmente classificado na NCM/SH 6403.20.00);
- os calçados concebidos para a prática de 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;
- 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;
- os calçados com 100% da parte superior e 100% da sola exterior de matérias têxteis.

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

No entanto, a parte interessada Ápice, em seu questionário de interesse público, argumenta que os calçados esportivos de alta tecnologia se diferem dos outros calçados esportivos e do calçado casual, produtos similares, em função de suas características físicas e técnicas. Ela alega que a montagem dos calçados esportivos de alta tecnologia é distinta da montagem realizada para outros tipos de calçados, pois suas partes possuem características físicas ainda mais complexas e diferenciadas. Em termos de tecnologia aplicada à produção, podem existir partes plásticas injetadas; combinação exclusiva de materiais e faixas que oferecem ajuste independente do formato do pé, utilização de materiais leves e fortes para dar estrutura leve, moldagem por compressão, usos de presas de borracha, entre outros.

Os calçados esportivos de alta tecnologia são projetados para prevenir lesões e aumentar o desempenho durante a prática de esportes e têm um solado (incluindo entressolas) com elementos mais complexos, com estabilizadores e tecnologias específicas, demandando custos muito mais significativos com pesquisa e desenvolvimento.

Segundo informações trazidas pela Ápice em seu questionário, os calçados esportivos de alta tecnologia possuem um grau de complexidade muito elevado, especialmente no que tange à estrutura do solado e da entressola. Tal complexidade está atrelada ao seu propósito, a prática de atividade esportiva, sendo projetado de forma que seus materiais e estruturas se adequem às diferentes atividades físicas e às diferentes superfícies com os quais o solado entrará em contato, a fim de proporcionar mais segurança e performance ao usuário. Ao atenuar o impacto e reduzir a magnitude dos picos de pressão plantar por meio da distribuição das forças que atuam sobre o pé, a entressola age como uma camada protetora entre o pé e a sola.

As entressolas são fabricadas com materiais espumosos, como o poliuretano, que possuem propriedades de amortecimento e estabilidade. Muitas vezes elas são enriquecidas com gases, fluídos, gel ou água. Esses materiais possuem propriedades viscoelásticas não lineares que combinam qualidades de mola com amortecimento de movimento e dissipação de calor, capazes de aumentar a o amortecimento proporcionado pelas entressolas. A tecnologia de amortecimento de ar, por exemplo, incorpora pequenas bolsas de ar dentro do material de uretano. A sola dos calçados esportivos, são fabricados, em geral, com borracha de carbono, borracha soprada ou uma combinação de ambas.

Com a aplicação de tecnologias cada vez mais aprimoradas, como sensores e transmissores que podem fornecer um relatório do desempenho do usuário, incluindo taxa de impacto, zona de pouso, distância, ritmo, tempo de contato e cadência, entre outros, os calçados esportivos de alta tecnologia têm se tornado peças cada vez mais sofisticadas.

Segundo a Ápice, o custo de investimento em equipamentos para a produção de calçados esportivos de alta tecnologia é elevado e só se justifica quando há escala na produção. Em função da menor demanda interna por produtos de maior valor agregado, como determinados modelos de calçados esportivos, o Brasil, segundo a Ápice, não possui a infraestrutura necessária para atender a este tipo de produção, podendo existir diferenças entre os calçados esportivos nacionais, e os calçados esportivos de alta tecnologia com rotas produtivas globais, portanto importados.

Ademais a parte interessada Ápice, em seu questionário de interesse público, reivindica a forma ampla de classificação dos calçados objetos da investigação, desde o parecer original, que abrange todos os tipos de calçados constantes em 23 códigos da NCM, tais como masculinos, femininos, sociais, casuais esportivos, independentemente das matérias primas que os constituem, assim como os processos produtivos envolvidos em cada um deles, os canais de distribuição, entre outros fatores. A seguir, tem-se a tabela com o NCM e descrição de todos os calçados considerados objetos de investigação da presente avaliação.

Tabela 4: Classificação NCM do produto

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

Tabela 4.1 : Classificação NCM do produto

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

Tabela 4.2 : Classificação NCM do produto

64.03	Calçados com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstruído e parte superior de couro natural.
6403.1	- Calçados para esporte:
6403.19.00	-- Outros
6403.40.00	- Outros calçados, com biqueira protetora de metal
6403.5	- Outros calçados, com sola exterior de couro natural:

Tabela 4.3 : Classificação NCM do produto

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

Tabela 4.4 : Classificação NCM do produto

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:

Tabela 4.5 : Classificação NCM do produto

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

Tabela 4.6 : Classificação NCM do produto

64.04	Calçados com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstruído e parte superior de matérias têxteis.
6404.1	- Calçados com sola exterior de borracha ou de plásticos:
6404.11.00	-- Calçados para esporte; calçados para tênis, basquetebol, ginástica, treino e semelhantes
6404.19.00	-- Outros
6404.20.00	- Calçados com sola exterior de couro natural ou reconstruído

A Ápice alega que se encontram englobados na mesma investigação produtos de segmentos diferentes (características, uso final, funcionamento de mercado e canais de distribuição), sendo tratados como um produto único similar.

A parte Ápice ressaltou que os calçados esportivos e outros tipos de calçados, fazem parte de diferentes segmentos de mercado. Os calçados esportivos, segundo ela, possuem outro tipo de modelo de negócios com dinâmica própria, e cadeia produtiva que atua em um modelo de negócio global, ao contrário do modelo doméstico de outros tipos de calçados. Enquanto outros tipos de calçados são vendidos no varejo de calçados, lojas próprias da marca, lojas de departamentos e até supermercados, os modelos de calçados esportivos são comercializados em lojas especializadas para prática de esportes, em grandes varejistas especializados em artigos esportivos e lojas próprias de marcas internacionais.

A Ápice argumenta que calçados esportivos e outros tipos de calçados fazem parte de diferentes segmentos de mercado, que possuem modelo de negócios com dinâmicas diferentes, canais de produção e distribuição distintos, e reivindica o tratamento diferenciado para esse seguimento específico de calçados.

A Ápice ressalta também, em sua manifestação final, que o relatório da LCA apresentado pela Abicalçados apresenta diversas imprecisões econômicas derivadas do incorreto entendimento da dinâmica de mercado. Entre essas imprecisões, destacam-se, segunda a Ápice, a ausência da segregação dos mercados de calçados entre casuais/sociais e esportivos e a descon sideração de outros fatores econômicos que influenciam o comportamento de consumidores e produtores.

Sendo assim, para fins de avaliação final de interesse público, o produto sob análise trata-se de um bem de consumo final, e apresenta grande variação em formatos, usos, produção e distribuição. Pode-se destacar alguns dos principais nichos de calçados, sendo eles calçados sociais, chinelos, calçados esportivos, e calçados esportivos de alta tecnologia. Destaca-se que este último apresenta características específicas que o difere dos demais, principalmente em termos de tecnologias de produção e usos, tendo sua fabricação normalmente associada a cadeias globais de valor.

2.1.2 Cadeia produtiva do produto sob análise

Nos termos do Processo Secex nº 52272.005622/2020-80, conforme trazido pela petionária da investigação de dumping, são diversas as possibilidades de uma mesma fábrica produzir diferentes tipos de calçados, quando se considera o uso, a modelagem e os vários tipos de materiais empregados. De uma maneira geral, o processo produtivo é segmentado pela fabricação das duas principais partes que os compõem e pela montagem final do produto, em que uma parte é agregada à outra. Nessa esteira, explicou que a produção do calçado envolve a fabricação da palmilha e do solado (parte inferior que suporta o peso do usuário e entra em contato direto com o solo), do cabedal (parte superior que reveste os pés dos usuários) e a montagem final, ou seja, a junção deste àquele.

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

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. Pode ser realizada por três processos distintos: "termoformado", injeção ou prensagem:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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:

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

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

c) 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";

d) 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;

e) resfriamento forçado: o resfriamento do calçado é necessário para a sua estabilização no formato final;

f) extração da forma: uma vez montado o calçado, a forma utilizada em todo o processo de montagem do calçado pode ser retirada; e

g) embalagem do calçado.

Sobre o ponto de vista do elo a montante, diversos materiais podem ser utilizados na fabricação de um tênis, bem como de outros calçados, sejam eles sociais ou esportivos:

- EVA (Ethylene Vinyl Acetate) (acetato-vinilo de etileno) - é uma espuma sintética feita a partir de material plástico que possui característica de leveza, aderência e bom amortecimento;

- TR (Thermoplastic Rubber) (borracha termoplástica) - fabricada a partir de estireno e butano (um bloco intermediário elastomérico de butadieno e dois blocos termoplásticos de estireno, estando um em cada extremidade), o solado em TR apresenta leveza, aderência, flexibilidade e resistência térmica;

- PU (Polyurethane) (poliuretano): criado a partir da reação de um poliálcool com um diisocianato, é uma espécie de espuma com características de flexibilidade, leveza e resistência à abrasão; e

- TPU (Thermoplastic Polyurethane) (poliuretano termoplástico) - material plástico que pode ser moldado, possuindo capacidade de aderência, resistência térmica, memória, e boa capacidade de amortecimento.

De acordo com dados trazidos pela parte interessada Ápice, os principais materiais utilizados na fabricação de calçados no Brasil foram, em média, plástico e borracha (45,6%), laminado sintético (30,7%) e couro (19,6%). Apenas 3,4% dos calçados foram feitos a partir de tecido e 0,07% de outros materiais.

A utilização de um ou outro material não define o tênis como casual, ou esportivo, ou ainda indicado para alta performance. Assim, cada fabricante define o que entende adequado de acordo com as sugestões de seus técnicos e sua equipe de marketing.

A Abicalçados, em seu questionário de interesse público, relata que não há elos a jusante industriais da produção de calçados, tratando-se de um bem de consumo final. Os calçados são comercializados por meio de lojas, boutiques, magazines e lojas de departamentos. Tendo em vista a elevada lucratividade dos agentes intermediários, algumas indústrias vendem também seus calçados por meio de sites próprios da marca. Cabe ao elo comercial ofertar o produto ao consumidor final. As vendas normalmente acontecem tanto pelo site da empresa quanto por meio de equipes de vendas próprias, ou ainda, por meio de vendedores externos comissionados que atuam no mercado brasileiro.

A Ápice, em seu questionário de interesse público, afirma haver diferenças entre os insumos, tecnologia e maquinários utilizados na fabricação de calçados esportivos de alta tecnologia e os outros calçados esportivos, que impactam também na definição da localização das suas rotas produtivas, que ganham dimensão global.

A produção dos calçados esportivos de alta tecnologia requer em média 250 operações manuais do começo ao seu fim, quantidade essa extremamente superior à montagem de um calçado regular. O cabedal de um calçado normal utiliza em torno de 10 diferentes peças, enquanto um calçado para prática esportiva utiliza-se de 15 a 20. Em termos de tecnologia aplicada ao cabedal de calçados de alta tecnologia, podem existir

ainda diversas partes plásticas injetadas, combinações exclusivas de materiais e faixas que oferecem ajuste independente do formato do pé, utilização de materiais leves e fortes para dar estrutura leve entre outras.

Para produzir calçados esportivos de alta tecnologia, é importante ter a infraestrutura de moldes e fornecedores dos insumos próximos às fábricas, localizadas na principalmente na Ásia, para produzir de forma eficiente em termos de custo. As marcas globais de calçados esportivos externalizam ao menos uma parte da produção, distribuindo-a por diversos países. A decisão sobre onde se darão as diferentes etapas do processo produtivo é tomada em função das vantagens oferecidas por cada localidade e pode estar relacionada a diversos fatores, como disponibilidade de tecnologia, capacidade produtiva, proximidade geográfica de fornecedores de matéria-prima, custo e escala de produção, qualificação da mão de obra e políticas comerciais dos países.

Algumas marcas globais optam por produzir alguns modelos e linhas de calçados esportivos no Brasil. A fabricação se dá por meio da contratação de empresas locais que possuem capacidade tecnológica e escala suficientes para atender à produção exigida pelas marcas. As pequenas e médias empresas (PMEs) não fazem parte desse ciclo produtivo, pois não atendem a esses requisitos. Ao alocarem parte de suas produções de calçados esportivos no Brasil, as marcas globais trazem ao país a tecnologia, a inovação. No entanto, nem todo investimento necessário para a produção de calçados esportivos de alta tecnologia no país é economicamente viável, devido a menor demanda interna por produtos de alto valor agregado, o que não justificaria a escala de produção e riscos de não se ter retorno sobre o investimento.

Os calçados esportivos de alta tecnologia se destinam a consumidores finais. Os consumidores de calçados esportivos são atletas profissionais e esportistas, assim como atletas amadores e de ocasião, além dos praticantes das mais variadas modalidades de atividades físicas.

Ademais, a Ápice, em sua manifestação durante a fase probatória da presente avaliação de interesse público, ressaltou especificações da cadeia produtiva dos calçados esportivos de alta tecnologia importados pela Fisia Comércio de Produtos Esportivos LTDA., subsidiária do Grupo SBF (Centaurus), distribuidora oficial da marca Nike no Brasil. Segundo ela, a montagem dos calçados importados pela Fisia é distinta da montagem realizada para outros tipos de calçados esportivos e do calçado casual, pois suas partes possuem características físicas ainda mais complexas e diferenciadas. Enquanto um calçado para prática esportiva utiliza-se de 15 a 20 diferentes peças, o cabedal de um calçado normal utiliza em torno de 10. Segundo a Fisia, o cabedal dos calçados esportivos da Nike é, em sua maioria feitos de 20 peças. Ademais ressaltam que a produção desses calçados requer em média 250 operações manuais do começo ao seu fim, quantidade extremamente superior à montagem de um calçado regular.

Em complemento, a Ápice resalta também esclarecimento trazidos pela Adidas do Brasil LTDA, sobre partes e processos produtivos de seus calçados de alta tecnologia que dispõe no exterior, porém não no Brasil, entre elas o solado ultraboost, que é de poliuretano expandido, calçados com matéria prima ainda não disponível no Brasil, tal como tecido reciclado de garrafa pet, calçados com alta complexidade técnica e que necessita de maquinário específico, tal como o solado 4d, desenvolvido através de uma impressora, ou o cabedal de Knit. Ela afirma também que algumas tecnologias empregadas em calçados da marca adidas são produzidas e desenvolvidas exclusivamente a partir de fábricas situadas na China, tal como Carbitex, uma placa de carbono multidirecional, e alguns componentes (EnergyRods - carbono e Lightsrike Pro - entressola), utilizadas em modelos como Adizero Adios Pro, por exemplo.

Dessa maneira, para fins de avaliação final de interesse público, o produto sob análise classifica-se como bem de consumo, e seu elo a montante é composto por uma variada gama de produtos, tais como o acetato-vinilo de etileno (EVA), borracha termoplástica (TR), poliuretano (PU), couro, laminado sintético, tecidos, entre outros, podendo variar de acordo com o tipo específico de calçado. Em relação aos calçados esportivos, ponderam-se elementos de cadeia produtiva global, com possível utilização de tecnologias e maquinários específicos.

O calçado é um produto final, em que os canais de distribuição são diversos, como lojas (físicas e online), magazines, lojas de departamento e supermercados por onde são adquiridos pelos consumidores.

2.1.3 Substitutibilidade do produto sob análise

Nesta seção, averiguam-se informações acerca da existência de produtos substitutos ao produto sob análise tanto pelo lado da oferta quanto pelo lado da demanda.

Sob ótica da oferta, a Abicalçados em seu questionário de interesse público, argumentou que são múltiplas as possibilidades de uma mesma fábrica produzir diferentes tipos de calçados, quando se considera o uso, a modelagem e os tipos de materiais empregados. A única restrição existente seria com relação a uma indústria que produza exclusivamente calçados injetados, que para passar a produzir os demais tipos de calçados, seriam necessários investimentos relativamente altos para a complementação do maquinário.

Sob ótica da demanda, a Abicalçados afirma que não há outro produto que possa exercer a mesma utilidade e função dos calçados, neste sentido sendo insubstituível. Os calçados são usados, de um modo geral, para proteger os pés e lhes dar mais conforto ao caminhar.

No entanto a peticionária em defesa comercial afirma que por tratar-se de um produto com alta heterogeneidade, os calçados seriam substituíveis em função de sua utilidade final específica, a critério do consumidor, pois diferentes tipos de calçados podem ser usados com uma mesma finalidade. Há aqueles desenvolvidos para práticas esportivas, para segurança do trabalhador como EPI, para uso diário, par usos casuais, destinados a festas e situações especiais, entre outros. É importante ressaltar que, por se tratar de um produto de moda, inúmeras combinações e alternativas são possíveis, de acordo com a vestimenta, oportunidade e gosto do consumidor.

A Ápice, em seu Questionário de Interesse Público, resalta que os calçados esportivos não podem ser substituídos por diferentes calçados que desempenhe o mesmo papel ou que venha a substituí-los de forma apropriada. Ela afirma que os calçados esportivos podem ser classificados como bens diferenciados, sendo que cada modelo é visto pelo consumidor como uma bem com características próprias que não pode ser substituído em sua totalidade.

Nesse sentido, diante da dificuldade de substituição dos calçados esportivos para sua finalidade de realização adequada e boa performance durante a prática de exercícios físicos, a Skechers, em sua manifestação durante a fase probatória, afirma que o elevado direito antidumping aliado ao alto imposto de importação para calçados inviabiliza a importação de uma grande variedade de calçados esportivos desenvolvidos por ela, ofertados para demais países do mundo, e não ao Brasil, limitando assim o consumidor brasileiro ao acesso de certos modelos específicos de calçados. Ela afirma que no primeiro semestre de 2021, de [CONFIDENCIAL] itens/modelos de calçados diferentes desenvolvidos por ela, apenas [CONFIDENCIAL] foram importados para o Brasil.

A Skechers Brasil importa apenas 28% dos itens/modelos que são importados por outros países da América do Sul e apenas 23% dos que são importadas pelo Japão, países estes com população muito menor que o a dor Brasil. Mesmo tendo populacões duas vezes maior que as populacões de Chile, Colômbia e Peru somadas, o consumidor brasileiro ainda tem um acesso mais restrito a itens/modelos de calçados quando comparado com os consumidores desses países.

Segundo a Skechers, além da baixa quantidade de modelos que entram no mercado nacional, são ofertados no Brasil apenas os calçados advindos da China de maior preço, cuja elasticidade da demanda é menor. Seriam "retirados" do mercado, nesse sentido, calçados esportivos chineses com preços mais moderados, movimento que prejudicaria o consumidor de menor renda e reduziria a sua propensão a gastar com tais produtos, que não são substituíveis para a prática esportiva.

Tendo em vista os argumentos apresentados, observa-se que parte das discussões trazidas sobre substitutibilidade entre determinados tipos calçados, em especial os calçados esportivos com alta tecnologia, possuem interface com o escopo do produto estabelecido durante a investigação original e na sua revisão, o que não diz respeito em princípio à análise de interesse público, tendo em vista que o produto fabricado no Brasil foi considerado similar ao produto objeto da revisão nos termos o art. 9 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Nesse sentido, diante da apuração na base de dados dos produtos objetos de investigação entre o parecer inicial e o final da presente avaliação de interesse público, devido a mudanças feitas em defesa comercial em alguns códigos "Prodlis" levados em consideração para determinação de produtos objetos de investigação apresentadas na Nota Técnica n. 54.128/2021/CGSA/SDCOM/Secex, bem como devido a atualizações de dados referentes aos anos de 2017 e 2018 e 2019 divulgados pelo IBGE, fez-se necessária uma nova análise com apuração na base de dados. Ressalte-se que se na investigação original, o principal produto da pauta importadora brasileira era o calçado social, e desde a primeira revisão o perfil se alterou com a inclusão predominantemente de calçados esportivos de grandes marcas internacionais.

A Apice, em sua manifestação final, argumenta que embora o volume de calçados esportivos importados de outros países tenha aumentado, os modelos não são exatamente os mesmos que aqueles antes importados da China. Logo, segundo ela, a substitutibilidade no mercado de calçados esportivos se dá de forma imperfeita.

Assim sendo, para fins de avaliação final de interesse público, não foram apresentados elementos que apontem possível substitutibilidade de forma perfeita para calçados originários da China na ótica da demanda, em especial para os calçados esportivos. Sobre este aspecto, lembra-se que o escopo do produto objeto da medida antidumping engloba ainda assim uma grande diversidade de calçados, de forma que se pode tratar como uma exceção um consumidor considerar como substituto ao produto sob análise um calçado que está fora do escopo da medida. Tal substituição tende a ser mais improvável quanto maior for a especificidade do calçado e da tecnologia empregada em sua fabricação.

Sob ótica da oferta, com base nos elementos trazidos, apresentam-se certas possibilidades de uma mesma fábrica produzir diferentes tipos de calçados, quando se considera certos tipos de uso, a modelagem e os tipos de materiais empregados. Isso é reforçado pelo grande número de fabricantes nacionais do produto sob análise. No entanto, registra-se que, de forma similar à consideração feita anteriormente, a substitutibilidade pela ótica da oferta tende a ser mais improvável quanto maior for a especificidade do calçado e da tecnologia empregada em sua fabricação. Nesse sentido, destaca-se que há elementos nos autos que indicam a inexistência de produção nacional de determinados subtipos de calçados de alto valor agregado, em função de questões relacionadas à viabilidade econômica e tecnológica.

2.1.4 Concentração de mercado do produto sob análise

2.1.4.1 Concentração de mercado

Nesta seção, busca-se analisar a estrutura de mercado, de forma a avaliar em que medida a aplicação da medida de defesa comercial pode ter influenciado a concorrência, a rivalidade e eventual poder de mercado da indústria doméstica.

A esse respeito, a Abicalçados destacou, em seu questionário de interesse público, que o setor de calçados seria pulverizado, com empresas produtoras de diversos portes distribuídas por todo território nacional. A partir disso, argumentou que não se trataria de setor concentrado no qual haveria a possibilidade de exercício de algum controle ou influência no mercado.

Em sua manifestação final, essa associação reforçou tal posicionamento, repetindo elementos da revisão em curso sobre a habilitação como indústria fragmentada e elementos do Parecer de Avaliação Preliminar de Interesse Público, que indicou a ausência de concentração de mercado.

A Apice, em seu Questionário de Interesse Público, no entanto, ressalta que a participação das importações totais no mercado brasileiro foi excessivamente baixa durante todo o período de análise, enquanto a participação das vendas da indústria doméstica teve seu nível mais baixo em 96,5%. Segundo ela, esse cenário teria como causa direta o protecionismo que se aplica aos calçados no Brasil, que segundo ela impede a entrada do produto no Brasil. Segundo ela, fica evidente a concentração de mercado para a indústria doméstica, prejudicando a atuação de importadores e demais marcas globais no mercado brasileiro de calçados.

Conforme o Processo Secex nº 52272.005622/2020-80, destaca-se o fato da indústria nacional de calçados ter sido habilitada como fragmentada, com base no Decreto nº 9.107, de 2017, e na Portaria Secex nº 41, de 2018, tendo em vista o elevado número de produtores nacionais de calçados (as informações apresentadas na petição relativa a 2018 indicaram haver 6.095 produtores nacionais de calçados) e a distribuição da produção em todas as regiões do país, ainda que se observe concentração nas regiões Sul (39%) e Sudeste (48,7%).

Verificou-se, ainda, significativa pulverização da produção, tendo em conta o porte das empresas fabricantes de calçados (foram identificadas 4.704 microempresas, 1.044 pequenas empresas, 276 médias empresas e 71 grandes empresas), bem como seu volume de produção e vendas (observou-se, com base nas estimativas da produção nacional, que um total de 104 empresas identificadas individualmente representariam, em conjunto, apenas 49% da produção nacional estimada).

Nesse contexto, o Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) pode ser utilizado para o cálculo do grau de concentração dos mercados. Esse índice é obtido pelo somatório do quadrado do market share de todas as empresas de um dado mercado. O HHI pode chegar até 10.000 pontos, valor no qual há um monopólio, ou seja, há uma única empresa com 100% do mercado.

De acordo com o Guia de Análise de Atos de Concentração Horizontal, emitido pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), os mercados são classificados da seguinte forma:

- Não concentrados: HHI abaixo de 1500 pontos;
- Moderadamente concentrados: HHI entre 1.500 e 2.500 pontos; e
- Altamente concentrados: HHI acima de 2.500.

Inicialmente, cabe ressaltar que não foram realizadas alterações em relação à análise de concentração entre as conclusões preliminares e as conclusões finais neste documento, uma vez que mesmo num cenário de alteração de composição de vendas nacionais, conforme pontuado em defesa comercial, observou-se que não há alteração na caracterização na concentração desta indústria, reconhecidamente fragmentada. Não obstante, as partes interessadas no âmbito da presente avaliação de interesse público reconhecem em caráter geral o caráter fragmentado da indústria calçadista do ponto de vista produtivo, bem como não levantaram questões sobre possíveis alterações metodológicas a serem realizadas no presente caso.

Para o cálculo do HHI, foi considerada a existência de 6.095 produtores nacionais de calçados. A partir do volume de vendas agregado, os volumes individuais de vendas desses produtores foram estimados em obediência à Lei de Zipf, lei de potências sobre a distribuição de valores de acordo com o número de ordem em uma lista. Dessa maneira, foram distribuídos na seguinte proporção: uma empresa maior e outras 6.094, com 1/2 (metade das vendas da primeira), 1/3 (um terço das vendas da primeira empresa), e assim sucessivamente, até 1/6.095 (um seis mil e noventa e cinco avos das vendas da primeira empresa). No que se refere às importações, foi considerado um termo agregado para importações da origem gravada e outro termo agregado para importações de outras origens. Nesse caso, a inclusão das importações em termos agregados, em vez de considerar os exportadores individualmente, influencia muito pouco no cálculo do índice, uma vez que a participação das importações no mercado é muito baixa.

Ressalte-se que a estimativa foi realizada em razão da ausência de melhor informação e com vistas a ser conservador em termos da caracterização da estrutura deste mercado para evitar efeito de elevação de concentração e possivelmente afetar a precisão do HHI, reconhecendo-se, portanto, a existência de outros produtores nacionais, em que pese a ausência de informações mais acuradas sobre a participação de mercado desses produtores.

Tendo sido esclarecida a forma de cálculo do índice HHI, destaca-se que, apenas para fins de apresentação neste documento, explicitou-se a participação no mercado brasileiro dos 10 maiores produtores nacionais, e de forma reunida a soma da participação das demais empresas produtoras de calçados.

Tabela 5: Mercado Brasileiro de Calçados (%) e Cálculo do HHI [CONFIDENCIAL]

Períodos	T1	T2	T3	T4	T5	T6
----------	----	----	----	----	----	----

Indústria doméstica	Empresa 1	10-20	10-20	10-20	10-20	10-20	10-20
	Empresa 2	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 3	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 4	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 5	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 6	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 7	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 8	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 9	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Outras empresas	60-70	60-70	60-70	60-70	60-70	60-70
Importações Origem Gravada		0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
Importações Outras Origens		0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
HHI		187,8	186,7	185,4	185,1	188,3	184,1

Tabela 5: Mercado Brasileiro de Calçados (%) e Cálculo do HHI [CONFIDENCIAL] (cont.)

Indústria doméstica	Períodos	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13
	Empresa 1	10-20	10-20	10-20	10-20	10-20	10-20	10-20
	Empresa 2	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 3	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 4	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 5	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 6	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 7	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 8	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 9	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
	Empresa 10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
Outras empresas	60-70	60-70	60-70	60-70	60-70	60-70	60-70	
Importações Origem Gravada		0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
Importações Outras Origens		0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10
HHI		186,5	186,0	186,5	187,7	186,6	186,7	186,5

A partir da tabela do HHI, é possível verificar que o mercado de calçados pode ser classificado como não concentrado, apresentando, durante todo o período analisado, pontuações bem abaixo dos 1.500 pontos. Tal resultado era esperado pelas características do produto e do mercado, assim como pela habilitação da petionária da medida de defesa comercial como indústria fragmentada.

Observa-se também, que a aplicação da medida antidumping em T6 contra a China, bem que como a sua prorrogação, não provocaram mudanças na concentração do mercado de calçados, que permaneceu pouco concentrada durante todo o período de análise, com uma média de 186,5 pontos. Observa-se, no entanto, que a participação das importações das origens investigadas no mercado brasileiro teve uma queda significativa de 63,6% entre T6 e T7, com a aplicação da medida antidumping. Essa alteração das importações das origens investigadas não representou grandes mudanças na concentração do mercado, uma vez que elas já representavam pequena participação [CONFIDENCIAL] em T6, do mercado brasileiro de calçados, quando comparado à participação da indústria doméstica [CONFIDENCIAL].

Assim, para fins de avaliação final de interesse público, o mercado brasileiro de calçados se manteve não concentrado durante todo o período de investigação de dano, o que é de se esperar dada a estrutura fragmentada desta indústria, não apresentando mudanças na concentração para este mercado com a aplicação da medida antidumping em T6, e sua prorrogação em T10.

2.1.4.2 Barreiras à entrada

A Apice, em seu questionário, ressalta que as barreiras à entrada ao mercado de calçados são baixas, sendo necessários investimentos relativamente baixos em máquinas e equipamentos para que uma nova empresa inicie seu processo de fabricação. Ademais, a Apice afirma que não há uma forte regulamentação sobre o setor capaz de impor barreiras que dificultem o surgimento de novos entrantes na indústria doméstica de calçados, com exceção dos calçados com couro, que ficam sujeitas a regulamentações ambientais, que poderiam aumentar os custos de entrada e constituir uma barreira.

Sob análise da Apice, o mercado de calçados esportivos, no entanto, exige escala de fabricação maior e demanda bens de capital mais caros com um volume maior de investimento, constituindo uma barreira à entrada. A Apice ressalta que o mercado de calçados esportivos apresenta uma dinâmica de funcionamento global, com alocação de produção em diversos países, também constituindo outra barreira à entrada de novos produtores. Sobre o tema, a entidade pondera que há necessidade de maiores investimentos em mão de obra especializada, pesquisas, e maior tecnologia para a produção de calçados esportivos de alta tecnologia como barreiras à entrada a novos produtores entrantes nesse nicho de mercado.

A Abicalçados em seu questionário, afirma desconhecer barreiras à entrada ao mercado calçadista, sendo uma constatação disso a existência de uma grande quantidade de players, que se distribuem em diversos portes de empresas, com predominância de Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), que constituem 77% da indústria doméstica. No entanto, a Abicalçados apresentou, pesquisa de 102 normas vigentes da ABNT para regular e padronizar a produção de calçados, relacionadas a testes de amortecimento, colagem de partes, testes de conforto, distribuição de pressão, entre outros.

Portanto, conclui-se que ao mesmo tempo que o mercado de calçados em geral apresenta baixa presença de barreiras de regulatórias de entrada, algo natural de uma indústria fragmentada, e baixa presença de barreiras não tarifárias para importação, certos nichos de produção de calçados mais específicos e com maior tecnologia, como o de determinados calçados esportivos, necessitam de maior investimento em mão de obra especializada, pesquisas, e maior tecnologia maquinária para a produção de calçados esportivos de alta tecnologia, podendo representar barreira à entrada a novos produtores nesse nicho de mercado.

2.1.4.3 Atos de Concentração

Com relação a possíveis atos de concentração no mercado de calçados, a Apice, em seu questionário, afirma ter identificado atos de concentração no mercado esportivos feitos pelo Cade, envolvendo empresas do mercado brasileiro de calçados esportivos e demais tipos de calçados. Uma relação desses atos é apresentada a seguir:

(i) Ato de Concentração Sumário N° 08012.010218/2007-20: aquisição pela Vulcabrás do Nordeste S.A. do controle acionário da Calçados Azaléia. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(ii) Ato de Concentração Sumário N° 08012.013067/2007-61: aquisição pela Alpargatas S.A. de 34,4994% das ações representativas do capital social da Alpargatas Sociedade Anônima Industrial y Comercial ("Alpargatas Argentina"). Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(iii) Ato de Concentração no 08012.012505/2007-74: aquisição pela Alpargatas de 100% das ações representativas do capital social da CBS. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(iv) Ato de Concentração Sumário N° 08700.009354/2012-86: aquisição pela Alpargatas S.A. de 30% do capital social votante da Terras de Aventura Indústria de Artigos Esportivos Ltda., com uma opção de compra para adquirir participação acionária adicional equivalente a 30% do capital social votante da Terras. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(v) Ato de Concentração Sumário N° 08700.011535/2015-15: aquisição do controle societário da Alpargatas pela J&F por meio da alienação da integralidade da participacão societária detida pela CCSA na Alpargatas, representando 44,12% do capital social da Alpargatas, sendo 66,99% do total das ações ordinárias e 19,98% do total das ações preferenciais. Cade decidiu pela aprovacão sem restricões da operacão.

(vi) Ato de Concentracão no 08700.006189/2016-34: aquisicão pela WSC Participacões de 69,22% do capital social total e votante da Usaflex - Indústria e Comércio S.A. Cade decidiu pela aprovacão sem restricões da operacão.

(vii) Ato de Concentração Sumário N° 08700.004572/2017-39: aquisição por Itaúsa, Cambuhy I Fundo de Investimentos em Participações e Brasil Warrant Administração de Bens e Empresas S.A. de todas as ações da Alpargatas S.A., à época, detidas pela J&F, as quais representam 54,24% do capital social total da Alpargatas, sendo 85,78% do capital social votante e 20,95% do total das ações preferenciais. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(viii) Ato de Concentração no 08700.003802/2017-42: Celebração de Instrumento de Constituição do Consórcio Passo do Meio Energia, em 14.11.2000, entre Brascan Energética S.A., atualmente denominada Brookfield Energia Renovável S.A., e Calçados Azaleia S.A., atualmente denominada Vulcabras Azaleia-RS, Calçados e Artigos Esportivos S.A. para explorar e o desenvolvimento do potencial hidrelétrico denominado Passo do Meio. Cade declarou a intempetividade da notificação e determinou o arquivamento do processo em razão de perda de objeto e da prescrição da multa por intempetividade, nos termos do voto da Conselheira Relatora.

(ix) Ato de Concentração Sumário N° 08700.004999/2020-32: a operação proposta exercício de opção de compra pela TIVIT Terceirização de Processos, Serviços e Tecnologia S.A., pela Vulcabras Azaleia - CE, Calçados e Artigos Esportivos S.A. e pela Vulcabras Azaleia - BA, Calçados e Artigos Esportivos S.A. de participação societária, à época de titularidade do FIP Salus, em uma sociedade de propósito específico para a geração e comercialização de energia não operacional. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

Ademais, a Ápice faz menção aos seguintes atos de concentração do mercado brasileiro de calçados, relacionados aos calçados esportivos:

(i) Ato de Concentração Sumário N° 08012.006688/2005-27: aquisição, pela adidas, de todas as ações em circulação da Reebok por US\$ 59.00 por ação à vista. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(ii) Ato de Concentração Sumário N° 08012.005659/2003-86: incorporação da subsidiária integral da Nike, Linus, com a Converse. Com a operação a entidade Linus deixaria de existir e a Converse continuaria como empresa sobrevivente e como subsidiária integral da Nike (após a realização da operação a Nike deteria 100% das ações da Converse). Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(iii) Ato de Concentração Sumário N° 08012.013392/2007-24: proposta da Nike para a aquisição de todo o capital social da Umbro. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(iv) Ato de Concentração Sumário N° 08012.002241/2008-21: constituição de uma Joint Venture ("Sociedade") por Vulcabras S.A. e adidas International B.V., que atuará, por prazo limitado, na distribuição e venda no varejo de produtos da marca Reebok. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(v) Ato de Concentração no 08700.011303/2015-67: aquisição pela adidas International B.V. da totalidade das quotas detidas pela Vulcabras no capital social da Reebok Produtos Esportivos Brasil Ltda., antes do fim da Joint Venture celebrada entre adidas e Vulcabras. A operação foi aprovada pelo Cade em 7.12.2015.

(vi) Ato de Concentração no 08700.004391/2018-93: aquisição, pela Vulcabras Azaleia CE, da totalidade do capital social da Under Armour Brasil detido por Under Armour Europe e por Under Armour UK. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(vii) Ato de Concentração Ordinário N° 08700.004718/2020-41: assunção pelas Compradoras (Vulcabras Distribuidora e Vulcabras Azaleia CE) das operações e ativos da marca Mizuno no Brasil, que, à época, eram controlados pela Alpargatas. Cade decidiu pela aprovação sem restrições da operação.

(viii) Ato de Concentração no 08700.000632/2020-40: aquisição, pelo Grupo SBF S.A., da totalidade das quotas da Nike do Brasil Comércio e Participação Ltda., anteriormente detidas pela Nike Galaxy Holding B.V e Nike Group Holding B.V. A operação foi inicialmente aprovada sem restrições pela Superintendência Geral do Cade, mas, após recurso apresentado pela NS2.COM INTERNET S.A (Netshoes), a operação foi analisada pelo Tribunal do Cade, que decidiu pela aprovação com restrições da operação sujeita a um Acordo em Controle de Concentração.

A Abicalçados, em seu Questionário de Interesse Público, ressalta que apesar de existirem alguns atos de concentração relacionados ao mercado brasileiro de calçados, ela afirma não haver formas de concentração de mercado que permitam abuso de poder de mercado, tratando-se de um setor altamente pulverizado.

Ademais, ressalte-se que não houve participação da autoridade concorrencial, o CADE, membro-convidado do GECEX, na presente avaliação de interesse público.

Isto posto, ao observar os elementos disponíveis nos autos, não foi possível indicar uma relação entre os atos mencionados e a concentração no mercado nacional de calçados.

2.2 Oferta internacional do produto sob análise

2.2.1 Origens alternativas do produto sob análise

2.2.1.1 Produção mundial do produto sob análise

A análise de produtos similares de outras origens busca verificar a disponibilidade de alternativas ao fornecimento do produto objeto da medida de defesa comercial. Para tanto, verifica-se a existência de fornecedores do produto igual ou substituto em origens não investigadas. Nesse sentido, é necessário considerar também a viabilidade de importação dessas eventuais origens. Convém destacar que mesmo origens gravadas podem continuar a ser ofertantes do produto.

A Ápice, em seu Questionário de Interesse Público, apresenta dados da produção mundial de calçados de acordo com publicações da "World Footwear 2020 Yearbook" e o Relatório Setorial Indústria de Calçados 2020 - Abicalçados, destacados na tabela a seguir:

Tabela 6: Produção Mundial de Calçados (milhões de pares) [CONFIDENCIAL]

País	2016	2017	2018	2019	% total mundial (2019)
China	100,00	102,64	103,86	[CONF.]	[CONF.]
Índia	100,00	102,54	105,22	[CONF.]	[CONF.]
Vietnã	100,00	107,17	121,86	[CONF.]	[CONF.]
Brasil	100,00	96,27	96,38	[CONF.]	[CONF.]
Indonésia	100,00	105,06	106,87	[CONF.]	[CONF.]

Tabela 6.1: Produção Mundial de Calçados (milhões de pares) [CONFIDENCIAL]

País	2016	2017	2018	2019	% total mundial (2019)
Paquistão	100	265	170	[CONF.]	[CONF.]
México	100	264	266	[CONF.]	[CONF.]
Itália	100	190	184	[CONF.]	[CONF.]
Outras origens	100	113	123	[CONF.]	[CONF.]
Total mundial	100	100	100	100	100%

Observa-se que a China, origem investigada, é a maior produtora mundial de calçados, tendo em 2019 cerca de [CONFIDENCIAL] % de toda a produção mundial de calçados, seguido da Índia ([CONFIDENCIAL] %) e do Vietnã [CONFIDENCIAL] (%), e o próprio Brasil, com [CONFIDENCIAL] % da produção mundial de calçados.

Nesse sentido, a Ápice afirma que é evidente que nenhum outro produtor mundial possui capacidade de produção/exportação similar ao da China. Ademais, afirma que o fato do Brasil se destacar como 4º maior produtor mundial de calçados, associa-se ao fato dele conseguir suprir a maior parte da demanda do mercado brasileiro, tendo as importações pequena participação.

Tomando como base dados similares, a Abicalçados argumentou que a capacidade produtiva chinesa teria elevado potencial de provocar dano ao mercado de qualquer país do mundo. No caso do Brasil, destacou que a produção chinesa seria 12,5 vezes superior à brasileira.

Para a análise de possíveis origens alternativas à China, cabe observar os maiores exportadores mundiais de calçados, bem como a análise da sua balança comercial para tal mercado, conforme tratado nos subitens a seguir.

2.2.1.2 Exportações mundiais do produto sob análise

Para avaliar a capacidade de exportação calçados dos principais países produtores desse produto, foram obtidos dados do site Trade Map, referentes ao ano de 2020. As partes interessadas Ápice e Abicalçados, em seus questionários de interesse público, forneceram dados das exportações mundiais de calçados da fonte Comtrade.

Foram incluídos nos dados da pesquisa as SH 6402, 6403, 6405 e 6405, exceto as SH 6402.12, 6402.20, 6403.12 e 6403.20, não considerados objetos de estudo do caso. A relação dos 10 maiores exportadores mundiais para esses produtos é apresentada na tabela a seguir.

Tabela 7: Principais Origens Exportadoras de Calçados (SH 6402 a 6405, exceto as SH 6402.12, 6402.20, 6403.12 e 6403.20) - 2020 (em mil USD)

	Origem	Valor Exportado (2020)	Participação nas exportações mundiais
1	China	32.916.305	27,5%
2	Vietnã	22.954.001	19,2%
3	Itália	9.655.042	8,1%
4	Alemanha	7.694.056	6,4%
5	Bélgica	7.014.613	5,9%

Tabela 7: Principais Origens Exportadoras de Calçados (SH 6402 a 6405, exceto as SH 6402.12, 6402.20, 6403.12 e 6403.20) - 2020 (em mil USD)

	Origem	Valor Exportado (2020)	Participação nas exportações mundiais
6	Indonésia	4.675.647	3,9%
7	França	3.752.708	3,1%
8	Países Baixos	3.311.804	2,8%
9	Espanha	2.533.582	2,1%
10	Polônia	2.449.004	2,0%
	Outras	22.689.162	19,0%
	Total Mundial	119.645.924	100,0%

Em 2020, a origem investigada China foi o maior exportador mundial de calçados, responsável por 27,5% do total das exportações mundiais do produto. Entre as origens não investigadas, destaca-se o Vietnã com 19,2% das exportações mundiais, seguido da Itália com 8,1%, Alemanha, com 6,4%, Bélgica com 5,9%, Indonésia com 3,9%, França com 3,1%, países baixos com 2,8%, Espanha com 2,1% e Polônia com 2%.

A Abicalçados afirma que a grande capacidade exportadora de calçados da China, revela seu grande poder de mercado, e possibilidade de afetar demais mercados mundiais. Ademais, argumentou, com base em dados do World Shoe Review 2020, que o coeficiente das exportações globais chinesas seria elevado quando comparadas com a produção total. Esses coeficientes teriam sido de [CONFIDENCIAL]%, em 2017, [CONFIDENCIAL]% em 2018 e [CONFIDENCIAL]% em 2019. Tais coeficientes evidenciariam o potencial exportador da China.

O cenário internacional pode ser analisado também a partir da perspectiva do preço médio praticado. Descrevem-se os preços médios das principais origens que reportaram suas exportações em 2019, conforme tabela abaixo, de acordo com dados no site Trade Map.

Tabela 8: Preço Médio (mil USD/ton) das Exportações de Calçados (SH 6402 a 6405, exceto as SH 6402.12, 6402.20, 6403.12 e 6403.20) das principais Origens Exportadoras (2020)

Origem	Preços (mil USD/ton)
Itália	79,69
França	57,01
Alemanha	43,10
Bélgica	39,40
Países Baixos	37,08
Polônia	35,05
Média Total 10 principais origens exportadoras	20,83
Indonésia	20,55
Espanha	15,15
China	11,81

Tabela 8.1: Preço Médio (mil USD/ton) das Exportações de Calçados (SH 6402 a 6405, exceto as SH 6402.12, 6402.20, 6403.12 e 6403.20) das principais Origens Exportadoras (2020)

Origem	Preços (mil USD/ton)
Polônia	35,05
Média Total 10 principais origens exportadoras	20,83
Indonésia	20,55
Espanha	15,15
China	11,81

Nota-se que, em 2020, o preço médio praticado pela origem investigada China (US\$ 11,81) esteve abaixo da média total de preços (US\$20,83). Ademais ressalta-se que as origens Espanha (US\$ 15,15) e Indonésia (US\$20,55) também tiveram preços médios abaixo da média total de preços do período.

Outras possíveis origens alternativas, Vietnã (US\$29,76), Polônia (US\$35,05), Países Baixos (US\$37,08), Bélgica (US\$39,40) Alemanha (US\$43,10), França (US\$57,01) e Itália (US\$79,69), apresentaram preços médios superiores a à média total de preços em 2020.

A respeito de preços, a Abicalçados destacou que o preço médio do calçado chinês estaria bem aquém dos demais exportadores mundiais de calçados. Diante disso, questionou as regras de mercado vigentes no país. Segundo a associação, haveria uma excessiva ingerência governamental na economia que teria permitido que as indústrias calçadistas aumentassem a produção, mesmo com a queda na demanda mundial.

Apresentados os argumentos das partes, registre-se, sobre essa última alegação levantada pela Abicalçados, que a eventual existência de países que concedem subsídios a seus exportadores ou nos quais sejam identificadas distorções de mercado é devidamente analisada no âmbito de investigação de subsídios, não se misturando, portanto, com os critérios de interesse público.

2.2.1.3 Saldo da balança comercial do produto sob análise

A respeito deste tópico, a Abicalçados apresentou dados das balanças comerciais dos principais países exportadores de calçados, extraídos do Comtrade. A parte destacou o elevado saldo positivo da balança chinesa, voltando a fazer alegações sobre a interferência do governo daquele país sobre a produção de calçados.

Com o objetivo de avaliar o perfil dos maiores exportadores de calçados, buscou-se também referenciar as importações de tais origens com base em suas exportações líquidas (saldo das exportações menos importações) do produto, considerando os valores anuais, conforme tabela a seguir.

Tabela 9: Saldo da Balança Comercial - 2020 (mil USD)

Origem	Valor Exportado	Valor Importado	Saldo
China	32.916.305	5.539.150	27.377.155
Vietnã	22.954.001	939.740	22.014.261
Itália	9.655.042	4.935.572	4.719.470
Alemanha	7.694.056	11.260.258	(3.566.202)

Tabela 9.1: Saldo da Balança Comercial - 2020 (mil USD)

Bélgica	7.014.613	4.374.678	2.639.935
Indonésia	4.675.647	331.578	4.344.069

França	3.752.708	7.179.151	(3.426.443)
Países Baixos	3.311.804	4.282.816	(971.012)
Espanha	2.533.582	3.008.338	(474.756)
Polónia	2.449.004	3.223.304	(774.300)

Observa-se que em 2020 a origem investigada China apressou superávit comercial nas transações comerciais de calçados.

Das origens com potencial exportador elevado, observa-se que as origens não investigadas Vietnã, Itália, Bélgica e Indonésia apresentam superávits comerciais, podendo a princípio, se destacarem como origens de perfil exportador. No entanto, a Alemanha, França, Países Baixos, Espanha e Polónia, embora grandes exportadores, apresentaram saldos comerciais negativos em 2020.

2.2.1.4 Importações brasileiras do produto sob análise

Após analisadas as exportações e balanças comerciais mundiais de calçados, com o objeto de examinar possíveis fontes alternativas, ressalta-se a relevância da análise do perfil das importações brasileiras dos produtos objetos de análise. Ressalte-se que as atualizações das importações realizadas em sede da determinação final no âmbito de defesa comercial, nos termos do item 2 deste documento foram irrisórias ao ponto de não alterar os valores previamente indicados em sede das conclusões preliminares.

Sendo assim, com base nos dados obtidos em defesa comercial, tem-se o cenário de importações de calçados abaixo

Tabela 10: Importações Brasileiras de Calçados (em mil pares) [CONFIDENCIAL]

Períodos	T1	T2	T3	T4	T5	T6
China	100,00	188,09	355,24	377,56	632,77	186,80
Total Origem Gravada	100,00	188,09	355,24	377,56	632,77	186,80
Vietnã	100,00	96,89	353,11	605,59	623,91	1.625,47
Indonésia	100,00	159,34	234,85	257,68	326,14	856,43
Demais Países	100,00	110,92	180,02	170,10	168,11	558,44
Total Outras Origens	100,00	116,14	230,39	287,95	303,14	861,87
Total Geral	100,00	169,30	322,63	354,15	546,67	363,14

Períodos	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13
China	73,40	71,72	64,10	63,38	22,22	21,55	34,54
Total Origem Gravada	73,40	71,72	64,10	63,38	22,22	21,58	34,54
Vietnã	2.589,75	3.487,58	4.700,93	5.611,18	3.277,48	3.647,27	3.627,24
Indonésia	1.854,77	1.890,04	2.048,96	2.755,60	1.623,49	1.662,45	1.936,47
Demais Países	953,97	389,08	491,56	457,94	364,71	312,10	325,79
Total Outras Origens	1.497,30	1.382,10	1.755,81	2.074,51	1.271,42	1.334,27	1.385,86
Total Geral	445,33	414,00	505,99	588,70	348,52	364,46	387,52

Tabela 11: Importações Brasileiras de Calçados nas importações totais (%) [CONFIDENCIAL]

Períodos	T1	T2	T3	T4	T5	T6
China	70-80%	80-90%	80-90%	70-80%	80-90%	30-40%
Total Origem Gravada	70-80%	80-90%	80-90%	70-80%	80-90%	30-40%
Vietnã	0-10%	0-10%	0-10%	10-20%	0-10%	20-30%
Indonésia	0-10%	0-10%	0-10%	0-10%	0-10%	10-20%
Demais Países	10-20%	10-20%	0-10%	0-10%	0-10%	20-30%
Total Outras Origens	20-30%	10-20%	10-20%	20-30%	10-20%	60-70%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Períodos	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13
China	10-20%	10-20%	0-10%	0-10%	0-10%	0-10%	0-10%
Total Origem Gravada	10-20%	10-20%	0-10%	0-10%	0-10%	0-10%	0-10%
Vietnã	30-40%	50-60%	50-60%	50-60%	50-60%	60-70%	50-60%
Indonésia	10-20%	20-30%	10-20%	20-30%	20-30%	20-30%	20-30%
Demais Países	30-40%	10-20%	10-20%	10-20%	10-20%	10-20%	10-20%
Total Outras Origens	80-90%	80-90%	90-100%	90-100%	90-100%	90-100%	90-100%
Total Geral	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Nota-se que o volume total das importações brasileiras de calçados cresceu 287,5% entre T1 e T13, tendo atingido seu pico em T10 ([CONFIDENCIAL] pares).

As importações da origem investigada tiveram significativas quedas após a aplicação da medida antidumping, registrando [CONFIDENCIAL] pares em T6, redução de 70,4% em relação a T5 ([CONFIDENCIAL] pares), tendo-se uma segunda queda de 60,7% com relação a T6, registrando importações em T7 de [CONFIDENCIAL] pares. O volume das importações se manteve em níveis semelhantes de T7 até T10.

A participação das importações chinesas na composição do total geral das importações brasileiras para calçados também sofreu reduções após a aplicação da medida antidumping em T6 ([CONFIDENCIAL] 30-40%), passando a representar apenas [CONFIDENCIAL] 0-10% em T10, uma redução de [CONFIDENCIAL] no período.

Simultaneamente à redução do volume das importações da origem investigada após a aplicação da medida antidumping à China em T6, observa-se também um aumento significativo do volume das importações das origens não investigadas, em especial Vietnã e Indonésia, cujo volumes de importações aumentaram 245% e 221% respectivamente, entre T6 e T10, caracterizando o desvio de comércio.

Observa-se uma alteração na dinâmica das importações de calçados, que pode ser notada na comparação entre T5, período anterior à aplicação da medida antidumping, e T6, período em que a medida foi imposta. As importações chinesas de calçados representavam [CONFIDENCIAL] 89-90% do total das importações em T5, valor que diminuiu para [CONFIDENCIAL] 30-40% em T6, uma redução de [CONFIDENCIAL]. Simultaneamente, a participação das demais origens na composição do total das importações aumentou, indo de [CONFIDENCIAL] 10-20% em T5 para [CONFIDENCIAL] 60-70% em T6.

Após a prorrogação da medida antidumping entre T10 e T11, mesmo havendo redução na alíquota da medida antidumping para os calçados da China, de US\$13,85 para US\$10,22, o volume das importações da origem investigada continuou apresentando sucessivas quedas. O volume das importações chinesas caiu de [CONFIDENCIAL] pares em T10 para [CONFIDENCIAL] pares em T13, uma queda de 45,5% no período, tendo atingido o menor nível em T12 com [CONFIDENCIAL] pares. Nesse mesmo período (T12) as origens não investigadas atingiram a maior parcela na participação das importações calçados, representando [CONFIDENCIAL] 90-100% do volume total importado.

Sobre este aspecto, a Abicalçados se limitou a apresentar, em seu questionário de interesse público, os dados de importações oriundos da revisão em curso, sem apresentar considerações adicionais.

Já no estudo apresentado por essa associação e elaborado pela LCA Consultores, registra-se que a China representava grande parte do volume de calçados importados pelo Brasil entre 2007 e 2009. A partir de 2010, ano da imposição da medida, a China perdeu participação nas importações, sendo substituídas principalmente por demais origens que já exportavam para o Brasil. Nesse cenário, destacou o Vietnã, em função do salto de representatividade nas importações brasileiras de calçados, passando de aproximadamente [CONFIDENCIAL] 0-10% para quase [CONFIDENCIAL] 20-30% após a aplicação da tarifa antidumping sobre a China. Seguido do Vietnã, a Indonésia também elevou sua participação, saltando de [CONFIDENCIAL] 0-10% em 2008 para [CONFIDENCIAL] 20-30% em 2011, patamar em que se manteve desde então.

Em sua manifestação final, a Abicalçados argumentou ainda que a não existência de importações de todas as origens indicadas como viáveis não poderia ser considerada como prova de que não haveria origens alternativas para importações.

Nesse sentido, a Ápice, em sua manifestação final, rebate o argumento de origem alternativa trazida pela LCA, afirmando que ao tentar sustentar o argumento equivocado de que houve substituição das importações chinesas por de outras origens, ela se baseia em análises simplórias, apresentando imprecisões econômicas desde o início, pois segundo ela os dados analisados contêm informações agregadas de dois mercados distintos, o mercado de calçados casuais/sociais e o de calçados esportivos.

Segundo a Ápice, os resultados obtidos pelo parecer Tendências, o volume importado de calçados de outros países sofreu um impacto positivo e permanente, oriundo dos calçados esportivos. Isso indica que houve substituição de origens para os calçados esportivos, mas não dos calçados casuais/sociais, reforçando as diferenças entre esses dois mercados. Nesse sentido, a medida antidumping teria provocado a queda permanente do volume de calçados casuais/sociais importados (impacto advindo da redução de compras da China), mas não teve esse mesmo efeito no volume de importações de calçados esportivos (de todas as origens). Houve diminuição do volume de esportivos importados da China, mas aumento para os esportivos importados de outras origens, sugerindo um movimento de substituição, embora diferenças nos modelos importados e com preços mais elevados.

Segundo ela, portanto, a medida provocou a queda permanente do volume de calçados casuais/sociais importados (impacto advindo da redução de compras da China), mas não teve esse mesmo efeito no volume de importações de calçados esportivos (de todas as origens). Houve diminuição do volume de esportivos importados da China, mas aumento para os esportivos importados de outras origens, sugerindo um movimento de substituição, embora diferenças nos modelos importados e com preços mais elevados.

A Ápice argumenta também que fenômeno de substituição foi observado para os calçados esportivos, que constituíram cerca de 55% das importações de calçados entre 2000 e 2020. Antes da imposição da medida antidumping, cerca de 75% dos calçados esportivos importados tinham como origem a China; após a aplicação da medida, 85% tiveram como origem Indonésia e Vietnã.

Nesse sentido a Ápice observa que com relação à produção nacional, os resultados apontam que a medida antidumping não surtiu efeitos no volume produzido pelas marcas globais no país, ou pela indústria doméstica. Verificou-se, segunda ela, efeito positivo e permanente do volume de importações dessas marcas. O intuito da medida antidumping de elevar a produção nacional de calçados esportivos não teria sido, portanto, verificado, segundo ela.

A Ápice afirma também que essa dinâmica sustenta a evidência empírica, de como a produção de calçados esportivos é realizada em países específicos em escala global, e aloca conforme a disponibilidade de tecnologia, mão de obra capacitada, matéria-prima e outros fatores. Segundo ela, portanto, a imposição de um direito antidumping não faz com que a produção doméstica desse tipo de bem se eleve, e sim somente faz deslocar as importações para outras origens restringindo o acesso do consumidor a bens produzidos especificamente na China.

A Ápice, por sua vez, ressaltou em seu estudo elaborado pela Tendências Consultoria Integrada que para as importações de calçados esportivos, a medida antidumping deslocou a origem da importação da China principalmente para as origens alternativas Indonésia e Vietnã, outros países onde a produção é definida pelos principais fabricantes de tais calçados.

Adicionalmente, a Ápice observa que, com a medida antidumping para a China, os calçados chineses passaram a superar os preços das outras origens alternativas não sujeitas à medida, fazendo com que apenas os produtos e modelos demandados por consumidores de maior renda fossem importados da China, enquanto os demais produtos tem como origem principalmente Indonésia e Vietnã. A Ápice ressalta ainda que cresceram substancialmente as importações das demais origens, notadamente do Vietnã e da Indonésia, cujas vendas ao Brasil responderam por [CONFIDENCIAL] das importações originárias das demais origens em P5.

Assim sendo, foram verificadas sucessivas reduções das importações da origem investigada China desde a aplicação da medida antidumping em T6, processo que se intensificou após a prorrogação do direito antidumping, resultando em diminuição de 65,4% no volume total das importações chinesas, entre T1 e T13.

Ao longo desse movimento de queda das importações chinesas, verificou-se um desvio de comércio, principalmente para origens como Vietnã e Indonésia, que tiveram aumentos no volume total importado de calçados entre T1 e T13, com destaque para o crescimento de 245% e 221% respectivamente, entre T6 e T10, resultando em aumento de 287,5 % nas importações totais brasileiras quando se considera todo o período analisado.

Como ponderado pelas partes interessadas, observa-se ao longo do histórico do caso, a alteração do perfil de importações na cesta de produtos exportada ao país (calçados sociais (brown shoes) para esportivos) para a origem gravada. De todo modo, não se pode afastar a continuidade de importações dessa origem e também o deslocamento para origens alternativas, as quais possuem fabricantes que se adequam à mesma lógica produtiva observada na China, com base em grandes marcas internacionais.

2.2.1.3 Preço das importações brasileiras do produto sob análise

Para aprofundar a análise sobre a existência de possíveis fontes alternativas às importações chinesas de calçados, um aspecto importante a se verificar é a evolução de preços cobrados por origens investigadas e não investigadas. Seguindo o padrão das investigações de defesa comercial, a elaboração da tabela dos preços médios de importação foi realizada em valores base CIF, para a tornar o valor das importações o mais verossímil possível.

Tabela 12: Preço Médio das Importações Brasileiras de Calçados (CIF USD/pares)

Períodos	T1	T2	T3	T4	T5	T6
China	100,00	81,81	74,36	77,90	79,49	158,85
Total Origem Gravada	100,00	81,81	74,36	77,90	79,49	158,85
Vietnã	100,00	96,58	100,95	105,50	97,09	113,41
Indonésia	100,00	94,07	84,55	88,52	118,30	120,56
Total Outras Origens	100,00	96,64	92,75	106,58	115,84	104,71
Total Geral	100,00	77,89	68,07	83,58	79,54	112,46

Tabela 12: Preço Médio das Importações Brasileiras de Calçados (CIF USD/pares) [CONFIDENCIAL]

Períodos	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13
China	184,62	202,44	195,60	217,09	285,35	333,46	327,59
Total Origem Gravada	184,62	202,44	195,60	217,09	289,50	333,46	327,59
Vietnã	117,14	124,04	124,67	116,45	112,08	103,23	101,77
Indonésia	145,16	136,23	127,76	131,81	125,28	121,46	122,88
Total Outras Origens	113,90	140,81	144,39	138,79	131,02	125,93	126,98
Total Geral	125,66	153,05	156,85	152,72	146,95	142,74	145,54

Observa-se que entre T1 e T5, período anterior à aplicação da medida antidumping contra a China, a média de preços da origem investigada ([CONFIDENCIAL] era 50,5% inferior à média de preço das demais origens ([CONFIDENCIAL]). Essa relação se modifica após a aplicação da medida antidumping contra a origem investigada em T6, nivelando as duas médias de preços, que chegam a apresentar em T7 valores médios muito próximos, China [CONFIDENCIAL] e demais origens [CONFIDENCIAL].

No entanto, após a prorrogação do direito antidumping em T10, essa relação se inverte, o preço médio da origem investigada ([CONFIDENCIAL]) passa a apresentar média 51,57% superior à média do preço das demais origens ([CONFIDENCIAL]), entre T10 e T13.

Portanto, para fins de avaliação final de interesse público, pode se concluir que anteriormente à aplicação da medida antidumping (T1 a T5), a média de preços praticada pela origem investigada era 50,5% inferior às médias de preços das demais origens. A aplicação da medida antidumping em T6 permitiu um maior nivelamento entre as duas médias de preços, que permaneceram em níveis próximos entre T6 e T10. No entanto, após a prorrogação da medida antidumping, houve um aumento de 36,1% do preço médio dos calçados da China em relação ao preço médio das demais origens até T13, trazendo diferenças entre os preços das importações da origem investigada e das demais origens.

Sobre esse aspecto, ressalte-se que, conforme registrado no processo de defesa comercial, se na investigação original o principal produto da pauta importadora brasileira era o calçado social (conhecido no mercado calçadista por "brown shoes"), na primeira revisão o perfil se alterou para incluir predominantemente calçados esportivos de grandes marcas internacionais. Na revisão em curso, acentuou-se a tendência já identificada no procedimento anterior de crescimento de preços da origem gravada, tendo a Abicalçados indicado que no período de análise de continuação ou retomada do dano houve o aumento de importação de calçados esportivos de maior valor agregado, fato corroborado pelo aumento do preço CIF em dólares estadunidenses em cada um dos procedimentos investigativos.

2.2.1.4 Conclusão sobre origens alternativas do produto sob análise

Dessa forma, no que se refere à análise de possíveis origens alternativas, conclui-se que:

a. Em relação à produção mundial de calçados, observa-se que a China, origem gravada, é a maior produtora mundial de calçados, tendo em 2019 cerca de [CONFIDENCIAL] % de toda a produção mundial de calçados, seguido da Índia ([CONFIDENCIAL]%) e do Vietnã ([CONFIDENCIAL]%), e o próprio Brasil, com [CONFIDENCIAL]% da produção mundial de calçados.

b. Sobre as exportações do produto sob análise, a China representou 27,5% do volume mundial exportado de calçados em 2020, enquanto Vietnã e Indonésia, principais atuais origens das importações brasileiras de calçados, representaram 19,2% e 3,9% das exportações mundiais em 2020, no mesmo período.

c. Em termos da balança comercial para calçados em 2020, observa-se que a China, apresentou superávit nas suas transações. Das origens com potencial exportador elevado, observa-se que as origens não gravadas Vietnã, Itália, Bélgica e Indonésia apresentam superávits comerciais, podendo, a princípio, se destacarem como origens de perfil exportador e origem alternativa.

d. Foram verificadas sucessivas reduções das importações da China desde a aplicação da medida antidumping em T6, processo que se intensificou após a prorrogação do direito antidumping, resultando em diminuição de 65,4% no volume total das importações chinesas, entre T1 e T13. Ao longo desse movimento de queda das importações chinesas, verificou-se um desvio de comércio, principalmente para origens como Vietnã e Indonésia, que tiveram aumentos no volume total importado de calçados entre T1 e T13, com destaque para o crescimento de 245% e 221% respectivamente, entre T6 e T10, resultando em aumento de 287,5 % nas importações totais brasileiras quando se considera todo o período analisado.

e. Anteriormente à aplicação da medida antidumping (T1 a T5), a média de preços praticada pela China era 50,5% inferior às médias de preços das demais origens. A aplicação da medida antidumping em T6 permitiu um maior nivelamento entre as duas médias de preços, que permaneceram em níveis próximos entre T6 e T10. No entanto, entre T10 e T13, constatou-se aumento de 36,1% do preço médio dos calçados da China em relação ao preço médio das demais origens. Sobre este aspecto, deve ser considerado que houve, ao longo do tempo, uma alteração da cesta de produtos importada, que passou a se concentrar em calçados de maior valor agregado, contribuindo para o aumento de preços verificado.

Dessa forma, há elementos que indicam que a China está entre as principais origens para o fornecimento de calçados em termos globais, tendo tomado posições importantes como ofertante nas importações brasileiras de calçados ao longo do período investigado, anteriormente à aplicação da medida antidumping.

Dentre as possíveis origens alternativas, destacam-se Vietnã e Indonésia. No que se refere à produção, essas origens estão entre as cinco maiores do mundo, ainda que muito abaixo da China, representando juntas, [CONFIDENCIAL]% da produção global. Ademais, também apresentam exportações relevantes, alcançando, em conjunto, 23,1% das exportações mundiais, tendo ainda apresentado fluxo comercial positivo em 2020. Por fim, tiveram participação efetiva nas importações brasileiras, principalmente, a partir de T6, apresentando preços próximos à média das demais origens não gravadas.

Assim, diante do que foi apresentado, pode-se considerar, para fins de avaliação final de interesse público, Vietnã e Indonésia como origens alternativas com efetiva penetração em volume e em preço nas importações brasileiras.

É interessante ponderar que, ao longo de todo período analisado, as importações totais foram pouco expressivas no mercado brasileiro, como já foi possível inferir da análise realizada no subitem 2.1.4, que tratou sobre concentração de mercado, e como será abordado no subitem 2.3.1 deste documento.

Ainda assim, o que se observou neste tópico sobre origens alternativas foi que as importações totais mantiveram volumes, após a aplicação da medida antidumping, de ordem de grandeza equivalente ao patamar mais alto alcançado antes da aplicação dessa medida, chegando inclusive ao pico de todo o período analisado em T10. Tal fato foi decorrente do desvio de comércio observado das importações chinesas para as origens citadas, Vietnã e Indonésia.

Nesse sentido, tais origens alternativas mantiveram penetração constante nas importações, ou seja, da mesma maneira que a origem gravada China, o que pode ser explicado por tanto Vietnã e Indonésia pertencerem às cadeias globais de valor de importantes marcas produtivas de calçados esportivos, como reconhecido pelas partes interessadas no âmbito deste processo, em que pese a possível variação de produção de determinados subtipos do produto ofertados por cada origem.

2.2.2 Barreiras tarifárias e não tarifárias ao produto sob análise

2.2.2.1 Medidas de defesa comercial aplicadas ao produto

Neste tópico, busca-se verificar se o produto sob análise é objeto de aplicação de medidas de defesa comercial por outros países do mundo, e se o Brasil já aplicou medidas de defesa comercial para calçados originários de demais países. Com isso, aprofundam-se as considerações sobre a viabilidade de fontes alternativas e obtêm-se indícios da frequência da prática de dumping no mercado em questão.

Nesse sentido, ressalta-se a decisão publicada pela Resolução Camex nº 48/2009, no DOU de 9 de setembro de 2009, por meio do qual aplicou-se direito antidumping provisório sob forma de alíquota específica de US\$ 12,47/par (doze dólares estadunidenses e quarenta e sete centavos por par) para calçados originários da China.

A Resolução Camex nº 14/2010, no DOU de 5 de março de 2010, a qual encerrou a investigação original com a aplicação, por cinco anos, de direito antidumping definitivo, sob a forma de alíquota específica fixa de US\$ 13,85/par (treze dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por par), às importações brasileiras de calçados classificadas nas posições 6402 a 6405 da NCM, originárias da China.

Em março de 2016 foi publicada a Resolução Camex nº 20/2016, no DOU de 2 de março de 2016, a qual encerrou a revisão da medida com a prorrogação do direito antidumping definitivo, por até cinco anos, às importações brasileiras de calçados originárias da China, na forma de alíquota específica de US\$ 10,22/par. Vale ressaltar que o valor do direito antidumping resultou de modulação, pela Camex, por razões de interesse público (conforme tratado no item 1.5), sendo que a recomendação havia sido de aplicação, por cinco anos, de direito antidumping definitivo, sob a forma de alíquota específica fixa de US\$ 13,85/par, inicialmente, e posteriormente alterado.

Os produtos classificados nos códigos SH4 6402, 6403, 6404 e 6405 do Sistema Harmonizado (SH) são objeto de aplicação de medidas de defesa comercial por outros países do mundo também, conforme descrito na tabela a seguir:

Tabela 13: Medidas de Defesa Comercial para calçados de demais Países

Medida de Defesa Comercial	País/Membro aplicador	Parceiro Afetado	Data da primeira aplicação
Antidumping	Argentina	China	22/03/10
	Peru	China	31/01/00

Observa-se que a importação de calçados já foi objeto de aplicação de medidas de defesa comercial por outros países ao longo dos anos. Como parte afetada, destaca-se a China, como sendo o principal país que sofreu aplicações de medidas antidumping, tanto pelo Brasil, supracitado, como também pela Argentina, Peru e Taipé Chinesa, sendo que a data de aplicação da medida antidumping pela Argentina foi muito próxima à data da primeira aplicação de medida antidumping por parte do Brasil contra a China.

2.2.2.2 Preferências tarifárias

Foram identificadas as seguintes preferências tarifárias com relação aos subitens NCM 6402, 6403, 6404 e 6405, conforme tabelas abaixo.

Tabela 14: Preferências Tarifárias NCM 6402 a 6405

País	Base Legal	Preferência (%)
Argentina	ACE 18 - Mercosul	100%
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Chile	ACE 35	100%
Bolívia	ACE 36	100%
Peru	ACE 58	100%

Tabela 14.1: Preferências Tarifárias NCM 6402 a 6405

Peru	ACE 58	100%
Equador	ACE 59	100%
Venezuela	ACE 69	100%
Colômbia	ACE 72	100%
México	APTR 4	20%

Tabela 14.2: Preferências Tarifárias NCM 6402 a 6405

Panamá	APTR 4	28%
Egito	ALC Mercosul-Egito	40%
Israel	ALC Mercosul-Israel	100%
Cuba	APTR 4	28%
Cuba	ACE 62	100%

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

Com relação ao Acordo de Livre Comércio Mercosul-Israel, ressalte-se que apenas as NCMs listadas abaixo possuem alguma preferência tarifária até a presente investigação. A desgravação tarifária iniciou com a entrada em vigor do acordo, em 2010, conforme o cronograma de cada subitem tarifário previsto no acordo, e as importações gozam de preferência de 100% desde a data destacada na tabela abaixo:

Tabela 15: Desgravação Tarifária Mercosul Israel

NCM	100% de desgravação desde:
6402.19.00	01/01/2017
6402.91.10	01/01/2019
6402.99.10	01/01/2019
6402.99.90	01/01/2019
6403.51.90	01/01/2019

Tabela 15.1 Desgravação Tarifária Mercosul Israel

6403.91.90	01/01/2019
6404.11.00	01/01/2019
6404.19.00	01/01/2019
6404.20.00	01/01/2019
6405.10.10	01/01/2019

Tabela 15: Desgravação Tarifária Mercosul Israel

6405.10.20	01/01/2019
6405.10.90	01/01/2019
6405.90.00	01/01/2019

Destaca-se que nenhum país beneficiado por preferência tarifária se tornou, até o momento, uma origem relevante para as importações brasileiras.

2.2.2.3 Tarifa de importação

Para avaliar as condições tarifárias do país no nível do produto frente à concorrência internacional, compara-se a tarifa de importação brasileira com as tarifas médias de outros países.

A parte Interessada Ápice afirma, em seu questionário, que o produto objeto da revisão sujeitou-se à alíquota do Imposto de Importação de 35% durante todo o período de análise, conforme mostra a tabela a seguir com o detalhamento da NCM e TEC para os objetos da investigação e seus subitens:

Tabela 16.1: Classificação NCM e TEC para calçados

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
64.02	Outro calçado com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico.	35
6402.1	- Calçado para esporte:	35
6402.19.00	-- Outro	35
6402.9	- Outro calçado:	35
6402.91	-- Cobrindo o tornozelo	35

Tabela 16.2 Classificação NCM e TEC para calçados

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
6402.91.10	Com biqueira protetora de metal	35
6402.91.90	Outro	35
6402.99	-- Outro	35
6402.99.10	Com biqueira protetora de metal	35
6402.99.90	Outro	35

Tabela 16.3 : Classificação NCM e TEC para calçados

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
64.03	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural.	35
6403.1	- Calçado para esporte:	35
6403.19.00	-- Outro	35
6403.40.00	- Outro calçado, com biqueira protetora de metal	35
6403.5	- Outro calçado, com sola exterior de couro natural:	35

Tabela 16.4 : Classificação NCM e TEC para calçados

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
6403.51	-- Cobrindo o tornozelo	35
6403.51.10	Com sola de madeira e desprovido de palmilha	35
6403.51.90	Outro	35
6403.59	-- Outro	35
6403.59.10	Com sola de madeira e desprovido de palmilha	35

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
6403.51.90	Outro	35
6403.59	-- Outro	35
6403.59.10	Com sola de madeira e desprovido de palmilha	35
6403.59.90	Outro	35
6403.9	- Outro calçado:	35

Tabela 16.5 : Classificação NCM e TEC para calçados

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
6403.91	-- Cobrindo o tornozelo	35
6403.91.10	Com sola de madeira e desprovido de palmilha	35
6403.91.90	Outro	35
6403.99	-- Outro	35
6403.99.10	Com sola de madeira e desprovido de palmilha	35
6403.99.90	Outro	35

Tabela 16.6 : Classificação NCM e TEC para calçados

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
64.04	Calçado com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstruído e parte superior de matérias têxteis.	35
6404.1	- Calçado com sola exterior de borracha ou de plástico:	35
6404.11.00	-- Calçado para esporte; calçado para tênis, basquetebol, ginástica, treino e semelhantes	35
6404.19.00	-- Outro	35
6404.20.00	- Calçado com sola exterior de couro natural ou reconstruído	35

Tabela 16.7: Classificação NCM e TEC para calçados

NCM	Descrição do Produto	TEC (%)
64.05	Outro calçado.	35
6405.10	- Com parte superior de couro natural ou reconstruído	35
6405.10.10	Com sola exterior de borracha ou plástico e parte superior de couro reconstruído	35
6405.10.20	Com sola exterior de couro natural ou reconstruído e parte superior de couro reconstruído	35
6405.10.90	Outro	35
6405.20.00	- Com parte superior de matérias têxteis	35
6405.90.00	- Outro	35

Ao se considerar a análise agregada dos subitens tarifários de calçados de 6402 a 6405 objetos de estudo do caso, para fins de comparação de Imposto de Importação com o cenário internacional reportado pela OMC, verifica-se que a tarifa brasileira de Imposto de Importação para esses produtos em 2019 foi 19,8 p.p. maior que a média do imposto de importação (15,2%) aplicado pelos demais países do mundo que reportam suas tarifas à OMC.

Em uma comparação absoluta, tem-se que o Brasil possui imposto de importação superior a 98% dos países membros da OMC, sendo a alíquota brasileira igual ou inferior apenas às tarifas estabelecidas por Argentina (35%), Uruguai (35%) e Egito (60%).

Portanto, observa-se que os calçados originários da China, objeto de estudo do caso, estão sujeitos não apenas a medida antidumping, quanto também ao Imposto de Importação de 35%.

Com relação a esse aspecto, a Abicalçados indicou, em seu questionário de interesse público, que a tarifa média praticada pelos países da OMC seria de 15,66% em 2019. Ao considerar os principais exportadores líquidos, essa média subiria para 15,9%.

Já a Ápice, em seu questionário de Interesse Público, argumenta que o próprio imposto de importação, com alíquota superior a 98% aos demais países, por si já representa uma barreira à entrada de calçados importados no Brasil. A associação argumenta que a dupla tributação aos calçados da China pode estar tornando as importações da origem excessivamente onerosas, e protegendo em excesso à indústria nacional.

A ABVTEX, em sua carta de apoio, ressalta que a alíquota majorada de imposto de importação de 35% para calçados apresenta o nível máximo permitido pela OMC. A Skechers do Brasil, em sua manifestação durante fase probatória, argumenta que o atual imposto de importação para calçados por si só já é altíssimo, tratando-se de uma das alíquotas mais altas do mundo para o produto, e observa que ele não foi contemplado pela recente redução horizontal de 10% da alíquota de imposto de importação promovida pelo governo brasileiro.

2.2.3.4 Temporalidade da medida de defesa comercial sobre o produto

Com relação a medidas antidumping já aplicada a calçados originários da China, ressalta-se a primeira medida antidumping entrou em vigor em 9 de setembro de 2009, como direito provisório a US\$ 12,47/par. Em 5 de março de 2010, foi aplicado o direito antidumping definitivo por 5 anos, com valor de US\$13,85/par.

Em 2 de março de 2016, a Resolução Camex nº 20/2016 prorrogou o direito antidumping definitivo, com alteração do imposto antidumping para US\$ 10,22/par por elementos de interesse público, vigente até o momento. Ao total, a medida de defesa comercial aplicada contra a China para calçados está em vigor por cerca de 12 anos, desde sua primeira aplicação em julho de 2009.

Sobre este tópico, a Abicalçados argumentou, em sua manifestação final, que não haveria vedação legal à possibilidade de revisões sequenciais, nem indicação de que qualquer juízo deva ser feito sobre este aspecto. Segundo a associação, se a prática de dumping continua implicando na probabilidade de continuação ou retomada do dano, a medida antidumping deveria continuar em vigor. A Abicalçados alega ainda que o foco da defesa comercial seria impedir o efeito do dano, a perda de empregos, prejuízos na indústria local e diminuição de arrecadação no Brasil.

Em resposta à argumentação da Abicalçados, vale lembrar que se busca com a avaliação de interesse público responder à seguinte pergunta: a imposição da medida de defesa comercial impacta a oferta do produto sob análise no mercado interno (oriunda tanto de produtores nacionais quanto de importações), de modo a prejudicar significativamente a dinâmica do mercado nacional (incluindo os elos a montante, a jusante e a própria indústria), em termos de preço, quantidade, qualidade e variedade, entre outros? Tal pergunta é destacada no Guia Consolidado de Interesse Público em Defesa Comercial.

Isto posto, a temporalidade da medida antidumping não pode ser analisada isoladamente como determinante no âmbito de interesse público, deve ser observada vis-à-vis os efeitos observados dinâmica do mercado brasileiro em função da aplicação do direito antidumping. Nesse contexto, é importante compreender a temporalidade de medidas de defesa comercial sobre o produto sob análise, ponderando, com base no tempo de vigência de tais medidas, os benefícios aos produtores domésticos versus efeitos negativos sobre outros agentes econômicos e a sociedade em geral.

2.2.2.5 Outras barreiras não-tarifárias

Em consulta à base de dados TRAINS da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), não foram encontradas possíveis barreiras não tarifárias impostas pelo Brasil a outros países, relacionadas aos códigos 64.02 a 64.05 do Sistema Harmonizado na comparação mundial. Para fins de comparação internacional, foram encontradas 1103 barreiras não tarifárias por outros 31 países, com relação a estes códigos do Sistema Harmonizado, entre elas, barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, controle de qualidade, inspeção pré-embarque, entre outras.

A Ápice afirma desconhecer outras barreiras governamentais, assim como regulamentos técnicos para os produtos objeto de investigação.

Nos termos do Processo Secex nº 52272.005622/2020-80, no que se refere a normas e regulamentos técnicos, a Abicalçados em defesa comercial informou que a ABNT lista normas e regulamentos técnicos aplicados a calçados em geral, os quais servem para padronizar (terminologias, tamanhos dos calçados, resistência à abrasão, comportamento ao flexionamento de determinados materiais, determinação da dureza e de resistência da costura, dentre outros). No caso do calçado de segurança, todavia, existem regras para determinar as características mais específicas para este tipo de calçado. No caso dos calçados esportivos, a peticionária informou não existirem normas que classifiquem "subtipos" de tênis, por exemplo, seja por uso, por material, ou por tipo de esporte.

Assim, para fins da presente avaliação final de interesse público, em que pese a existência de normas brasileiras que regulam tecnicamente o produto sob análise, e com base em consulta aos dados da OMC, não há evidências que apontem outras barreiras não tarifárias ao produto.

2.3 Oferta nacional do produto sob análise

2.3.1 Consumo nacional aparente do produto sob análise

Com o intuito de avaliar o consumo nacional aparente de calçados, vale compreender o comportamento das vendas da indústria doméstica, das vendas de outros produtores nacionais, consumo cativo, tolling, das importações da origem investigada e das importações de outras origens. A importância dessa análise é verificar o quanto as vendas da indústria doméstica e as importações representam do consumo nacional aparente.

A esse respeito, a parte interessada Ápice, em seu questionário, afirma que a baixa participação das importações na composição do mercado brasileiro de calçados, pode estar relacionada a um possível protecionismo em excesso à indústria doméstica de calçados, que dificulta a entrada e a concorrência para produtos importados.

Já em sua manifestação final a Ápice ressalta que durante todo o período de análise, a participação das importações de todas as origens no mercado brasileiro manteve-se baixa. Retoma também que previamente à aplicação da medida antidumping, em 2007, as exportações chinesas do produto sob análise para o Brasil alcançaram 19 milhões de pares, que representavam 2,9% do mercado brasileiro e que, em 2019, essas exportações totalizaram pouco mais de 1 milhão de pares (quase 19 vezes menor que 12 anos atrás), e representam cerca de 0,2% do mercado brasileiro.

A ABVTEX, por sua vez, ressaltou, em sua manifestação em forma de carta de apoio, que o mercado brasileiro de calçados é um dos mais fechados do mundo, razão pela qual os dados de importação indicam que a participação dos calçados importados da China sobre o consumo nacional aparente foi inferior a [CONFIDENCIAL] em 2019, no mesmo compasso em que o preço médio do produto importado foi cerca de três vezes superior ao praticado pela indústria doméstica. A ABVTEX ressalta também que o alto imposto de importação aliado ao direito antidumping, contribuíram para o aumento dos preços dos calçados importados e para a diminuição da concorrência ante aos calçados brasileiros, podendo impactar os consumidores quanto a restrições de preço.

Já a Abicalçados argumentou, em sua manifestação final, que a medida antidumping não impediria a entrada de importações da origem gravada, mas apenas corrigiria práticas distorcidas de preços, que prejudicariam o parque industrial local, os trabalhadores locais, a economia brasileira e também os consumidores locais, visto que a redução de fabricantes nacionais também concorreria para limitar a escolha do consumidor brasileiro.

Apresentadas as manifestações das partes, convém destacar, conforme indicado no item 2 deste documento, que a atualização dos dados trazidos em defesa comercial será apresentada em caráter adicional na análise de oferta nacional, uma vez que a mudança metodológica trazida trouxe limitações na comparabilidade ao longo da série listada com base no histórico das investigações de calçados, em função da redução significativa do volume ofertado pela indústria doméstica na revisão em curso e seu impacto no mercado brasileiro. Logo, de forma conservadora, serão apresentadas as duas composições da oferta nacional.

O processo Secex nº 52272.005622/2020-80 definiu indústria doméstica por meio de dados do setor de calçados, conforme estudo elaborado pelo grupo de inteligência da Abicalçados com base nos dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), ajustadas por meio de pesquisas diretas junto ao setor. Observa-se que não foram apresentados dados pela indústria doméstica de tolling e nem de consumo cativo, sendo assim, o consumo nacional aparente apresenta-se igual ao mercado brasileiro nesse caso, apresentado nas tabelas a seguir:

Tabela 17: Mercado Brasileiro (em mil pares)

[CONFIDENCIAL]						
Períodos	Vendas Doméstica	Indústria	Importações Gravada	Origem	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
T1		100,00		100,00	100,00	100,00
T2		103,81		188,09	116,14	104,33
T3		88,38		355,24	230,46	90,27
T4		92,80		355,24	287,95	94,78
T5		99,48		632,77	303,07	103,08

Tabela 17: Mercado Brasileiro (em mil pares)

[CONFIDENCIAL]						
Períodos	Vendas Doméstica	Indústria Doméstica	Importações Gravada	Origem Gravada	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
T6		100,05		186,80	861,80	102,17
T7		109,11		73,40	1.497,37	111,82
T8		125,43		71,72	1.382,10	127,76
T9		139,00		64,10	1.755,88	141,95
T10		134,70		63,38	2.074,51	138,36

Tabela 17: Mercado Brasileiro (em mil pares)

[CONFIDENCIAL]						
Períodos	Vendas Doméstica	Indústria Doméstica	Importações Gravada	Origem Gravada	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
T11		119,98		22,22	1.271,42	121,82
T12		126,77		21,58	1.334,27	128,69
T13		127,10		34,54	1.385,86	129,19

Tabela 18 : Mercado Brasileiro (%)

[CONFIDENCIAL]						
Períodos	Vendas Doméstica	Indústria Doméstica	Importações Gravada	Origem Gravada	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
T1	90-100%		0-10%		0-10%	100,00%
T2	90-100%		0-10%		0-10%	100,00%
T3	90-100%		0-10%		0-10%	100,00%
T4	90-100%		0-10%		0-10%	100,00%
T5	90-100%		0-10%		0-10%	100,00%

Tabela 18 : Mercado Brasileiro (%)
[CONFIDENCIAL]

Períodos	Vendas Doméstica	Indústria	Importações Gravada	Origem	Importações	Outras Origens	Mercado Brasileiro
T6	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%
T7	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%
T8	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%
T9	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%
T10	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%

Tabela 18 : Mercado Brasileiro (%)
[CONFIDENCIAL]

Períodos	Vendas Doméstica	Indústria	Importações Gravada	Origem	Importações	Outras Origens	Mercado Brasileiro
T11	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%
T12	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%
T13	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%

Observa-se que durante todo o período de análise, tanto anterior à aplicação da medida antidumping quanto posterior, a indústria doméstica é responsável pela maior parcela da composição do mercado brasileiro com [CONFIDENCIAL] 90-100% em média. A pequena parcela das importações compõe o restante do mercado brasileiro, tendo a origem investigada uma participação média de [CONFIDENCIAL] 0-10%, enquanto as demais origens [CONFIDENCIAL] 1-10%, no período investigado.

Nota-se também que durante o período investigado, o mercado brasileiro cresceu 29,19% entre T1 e T13, tendo seu menor volume em T3, com [CONFIDENCIAL] pares, e seu maior volume em T9 com [CONFIDENCIAL] pares.

A dinâmica das importações na composição do mercado brasileiro sofreu alterações após a aplicação da primeira medida antidumping contra a China em T6. Nessa lógica, a participação das importações das origens gravadas caiu de [CONFIDENCIAL] 1-10% em T5 para [CONFIDENCIAL] 0-10% em T10, seguido de uma maior queda após a prorrogação do direito antidumping, tendo sua participação reduzida para [CONFIDENCIAL] 0-10% em T13. Em termos absolutos tem-se que as importações da China caíram de [CONFIDENCIAL] pares em T5, para [CONFIDENCIAL] pares em T13, redução de [CONFIDENCIAL]90-100% do volume total importado.

Simultaneamente a redução da participação da origem investigada na composição do mercado brasileiro de calçados, notou-se um aumento na participação das demais origens. Isso pois, após a aplicação da medida antidumping em T6, observou-se que a participação das demais origens na composição do mercado brasileiro foi de [CONFIDENCIAL] 0-10% em T5, para [CONFIDENCIAL] 0-10% em T10, um aumento em volume absoluto das importações de 584%.

Nota-se, portanto, um desvio de comércio após a aplicação da medida antidumping contra os calçados da China, que perdem sucessivos volumes de importação e participação no mercado brasileiro, enquanto as demais origens apresentam aumentos nos volumes importados, tomando maior espaço na composição do mercado brasileiro.

Em resumo, indica-se que o comportamento das importações apresentou mudanças na composição do mercado brasileiro após a aplicação e da medida antidumping contra a China em T6, com aumento de 433,3% por parte das demais origens, e redução de 91% da origem investigada, entre T5 e T10. A prorrogação do direito antidumping em T10 contra a origem investigada trouxe maior redução ainda, de 33%, à participação das importações da China no mercado brasileiro, entre T10 e T13. Destaca-se que o mercado brasileiro de calçados expandiu 29,19% no período investigado entre T1 e T13, sendo a indústria doméstica, responsável pela maior parcela na composição deste mercado com [CONFIDENCIAL] 90-100%, em média, no período analisado.

Adicionalmente à análise apresentada no parecer preliminar para calçados sobre o mercado brasileiro, mudanças em alguns códigos "Prodlist" levados em consideração para determinação de produtos objetos de investigação apresentadas na Nota Técnica n. 54.128/2021/CGSA/SDCOM/Secex, fez-se necessária uma nova análise do mercado brasileiro para calçados referente ao período da última revisão do presente parecer final de interesse público, conforme tabelas a seguir:

Tabela 19: Mercado Brasileiro (em mil pares)

Períodos	Vendas Doméstica no MB	Indústria	Importações Gravada	Origem	Importações	Outras	Mercado Brasileiro
T11	100,00		100,0		100,00		100,00
T12	104,07		97,1		104,94		104,09
T13	102,64		155,5		109,00		103,03

Tabela 20: Mercado Brasileiro (%)

Períodos	Vendas Doméstica	Indústria	Importações Gravada	Origem	Importações	Outras Origens	Mercado Brasileiro
T11	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%
T12	90-100%		0-10%		0-10%		100,00%

Observa-se que durante todo o período de análise da revisão, a indústria doméstica é responsável pela maior parcela da composição do mercado brasileiro com [CONFIDENCIAL] 90-100% em média, mantendo em certa medida a tendência da série histórica anterior, em proporção ligeiramente inferior. A pequena parcela das importações compõe o restante do mercado brasileiro, tendo a origem investigada uma participação média de [CONFIDENCIAL] 0-10%, enquanto as demais origens [CONFIDENCIAL] 0-10%, no período investigado.

A partir das tabelas, observa-se também que o mercado brasileiro para os calçados objetos de análise de avaliação final de interesse público cresceu 3% entre T11 e T13, tendo as vendas da indústria doméstica crescido 2,6% em termos absolutos, mantendo-se a tendência observada na série histórica anterior.

Observa-se também que a participação da indústria doméstica na composição do mercado brasileiro mostrou ter pouca variação, tendo [CONFIDENCIAL] 90-100% em T11 e [CONFIDENCIAL] 90-100% em T13. As importações continuam representar baixa parcela na composição do mercado brasileiro, tendo as importações das origens investigadas representado [CONFIDENCIAL] 0-10 % do mercado brasileiro em T13, e as importações das demais origens [CONFIDENCIAL] 0-10%, sendo tais importações complementares à oferta nacional.

2.3.2 Risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento em termos quantitativos

Nesta seção, busca-se analisar o risco de desabastecimento e de interrupção do fornecimento pela indústria doméstica ou pela origem investigada, durante a vigência da medida de defesa comercial.

Sobre este aspecto, a Abicalçados, representante da indústria doméstica, afirmou não haver risco de desabastecimento em termos quantitativos, visto que a indústria doméstica supre a maior parte da demanda do mercado brasileiro de calçados, em média [CONFIDENCIAL]90-100%.

A Ápice, por sua vez, apresentou dados de produção e estoques disponíveis nos pareceres das investigações de dumping, sem considerações adicionais.

Conforme o disposto na Circular nº 17, de 26 de fevereiro de 2021, 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 apresenta três contas no tocante ao ativo imobilizado: aquisições, melhorias e baixas. As aquisições e melhorias representam o custo de aquisições, de produção própria e de melhorias para o ativo imobilizado, incluindo os gastos necessários para colocar os itens especificados em local e condições de uso no processo operacional da empresa. As baixas, por sua vez, representam o valor residual dos bens, ou seja, os custos de aquisição corrigidos monetariamente e deduzidos dos saldos das contas de depreciação na data em que se dão as baixas.

Na tabela a seguir, demonstra-se a evolução dos valores das "aquisições" somados aos valores das "melhorias" nos períodos de investigação de retomada de dano à indústria doméstica, por serem essas contas que representam o real investimento em máquinas e infraestrutura, que representa o aumento da capacidade de produção das empresas. Tais valores foram retirados da tabela 1843 - Aquisições, melhorias e baixas do ativo imobilizado das empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, segundo as divisões e os grupos de atividades (CNAE 2.0). Demonstra-se, ainda, a evolução dos volumes de produção de calçados similares durante o período de revisão em curso.

Tabela 21 - Evolução do ativo imobilizado (mil R\$ atualizados) e produção de calçados similares (mil pares)

Período	Aquisições (Mil R\$ atualizados)	Melhorias (Mil R\$ atualizados)	Total (Mil R\$ atualizados)	Volume de Produção Nacional (mil pares)
T11	754.298	41.787	796.085	439.641
T12	748.230	45.949	794.179	451.071
T13	1.030.571	24.491	1.055.062	447.591

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

Ao comparar o volume de produção nacional, as vendas da indústria doméstica no mercado interno e o mercado brasileiro estimado, tem-se o seguinte:

Tabela 22 - Volume de produção, vendas da indústria doméstica e mercado brasileiro (mil pares) [CONFIDENCIAL]

Período	Volume de Produção Nacional	Vendas Indústria Doméstica	Mercado Brasileiro
T11	439.641	100	100
T12	451.071	104	104
T13	447.591	103	103

A partir dos dados apresentados, verifica-se que o volume de produção nacional superou o mercado brasileiro em todos os períodos, assumindo, em média, magnitudes [CONFIDENCIAL]% maiores. No entanto, deve-se recordar que esses dados são pouco conclusivos, em função da heterogeneidade do produto, tendo em vista que esse volume de produção pode não suprir a variedade de modelos de calçados demandada pelo mercado brasileiro. Esses aspectos de variedade e qualidade do produto ofertado pela indústria doméstica serão aprofundados no subitem 2.3.4 deste documento.

No que se refere ao grau de utilização da capacidade instalada e de ociosidade do setor de calçados, pode-se inferir que, em vista dos consecutivos investimentos ao longo do período de revisão, de T11 para T13, a indústria calçadista brasileira logrou aumentar sua capacidade produtiva. Considerando que a produção, no mesmo período, apresentou incremento em proporção inferior aos investimentos realizados, é possível inferir que houve diminuição no grau de utilização dessa capacidade.

A esse respeito, registra-se que a petição da medida de defesa comercial apresentou, no âmbito da revisão de final de período em curso, dados relativos a uma amostragem contendo 9 empresas brasileiras produtoras de calçados, dados especialmente importantes em caráter de validação referencial dos indicadores obtidos a partir de dados agregados das bases do IBGE e da Pesquisa de Produção Abicalçados. Essas 9 empresas, em conjunto, somaram [CONFIDENCIAL]% da produção total do produto similar nacional no período P3 da presente revisão. Assim, também serão utilizados, de forma subsidiária, os dados dessas produtoras, que também compõem a indústria doméstica.

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

Tabela 23: Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (em mil pares)

Período	Capacidade Efetiva	Instalada	Produção (Produto Similar)	Produção (Outros Produtos)	Grau de ocupação (%)
T11	100,00		100,00	100,00	[CONFIDENCIAL]
T12	100,74		93,33	131,07	[CONFIDENCIAL]
T13	107,69		103,16	164,62	[CONFIDENCIAL]

A capacidade instalada efetiva da indústria doméstica cresceu 7,7% entre T11 a T13, enquanto o volume da produção do produto similar teve um crescimento de 3,2% no mesmo período.

A capacidade ociosa da indústria doméstica foi em média de [CONFIDENCIAL] de sua capacidade produtiva, no período de investigação. O grau ocupação da capacidade instalada apresentou decréscimo de 0,5% ao longo do período de revisão, tendo valor médio de [CONFIDENCIAL]. Isso decorreu devido ao fato que o aumento da sua capacidade instalada de 7,7% foi superior ao incremento no volume de produção de 3,2% no período em análise. Dessa forma, percebe-se que os dados da amostra de empresas estão alinhados com os obtidos a partir de dados agregados das bases do IBGE e da Pesquisa de Produção Abicalçados.

Diante do exposto, para fins de avaliação final de interesse público, verificou-se que o volume de produção nacional foi superior ao mercado brasileiro, em média, [CONFIDENCIAL]%. De todo modo, dada a peculiaridade do produto em tela - altamente diversificado em termos de consumo - não se pode afirmar que determinados tipos sejam produzidos localmente como já considerado pelas partes neste processo.

Como a indústria doméstica apresenta vendas no mercado externo, deve-se também observar se existe a possibilidade de priorização de tais operações, o que poderia acarretar risco de desabastecimento ao mercado brasileiro. Para tanto, analisam-se as características da totalidade das operações da indústria doméstica (vendas ao mercado interno e exportações), conforme tabela abaixo.

Tabela 24: Operações da Indústria Doméstica (em mil pares) [CONFIDENCIAL]

Período	Vendas no Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Operações Totais
T1	100,00	100,00	100,00
T2	103,81	112,44	105,76
T3	88,38	100,38	91,10
T4	92,80	95,49	93,41
T5	99,48	93,70	98,17
T6	100,05	73,72	94,09

Tabela 24.1: Operações da Indústria Doméstica (em mil pares) [CONFIDENCIAL]

Período	Vendas no Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Operações Totais
T7	109,11	64,18	98,93
T8	125,43	58,96	110,38
T9	139,00	62,48	121,67
T10	134,70	67,01	119,37
T11	119,98	67,29	108,05
T12	126,77	60,07	111,67
T13	127,10	60,98	112,12

Tabela 25: Operações da Indústria Doméstica (%) [CONFIDENCIAL]

Período	Vendas no Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Operações Totais
T1	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T2	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T3	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T4	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T5	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T6	[CONF.]	[CONF.]	100,00%

Tabela 25.1: Operações da Indústria Doméstica (%) [CONFIDENCIAL]

Período	Vendas no Mercado Intern	Vendas no Mercado Externo	Operações Totais
T7	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T8	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T9	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T10	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T11	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T12	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T13	[CONF.]	[CONF.]	100,00%

Observa-se que, durante todo o período investigado, a maior parte das operações da indústria doméstica de calçados foi destinada para vendas no mercado interno, apresentando uma pequena parcela de sua produção, em média [CONFIDENCIAL]10-20%, voltado para exportações. Ademais, observa-se uma redução de [CONFIDENCIAL] das operações da indústria doméstica em de exportações, no período investigado.

Assim, para fins de avaliação de interesse público, conclui-se que as operações de exportação da indústria não representam risco de desabastecimento ao mercado brasileiro, em termos quantitativos.

Segundo a parte interessada Ápice, no entanto, existem acordos comerciais da indústria doméstica entre marcas e fabricantes, tanto no mercado brasileiro quanto externo, que poderiam limitar o uso de sua capacidade instalada para algumas marcas.

Adicionalmente à análise apresentada no parecer preliminar para calçados sobre as operações da indústria doméstica, mudanças em alguns códigos "Prodlist" levados em consideração para determinação de produtos objetos de investigação apresentadas na Nota Técnica n. 54.128/2021/CGSA/SDCOM/Secex, fez-se necessária uma nova análise dos indicadores de vendas da indústria doméstica para calçados referente ao período da última revisão no âmbito da avaliação final de interesse público, ressaltando as suas vendas no mercado interno e externo, conforme tabela a seguir:

Tabela 26 :Operações da Indústria Doméstica (em mil pares)

Período	Vendas no Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Vendas Totais ID
T11	100,00	100,00	100,00
T12	104,07	93,32	102,60
T13	102,64	96,58	101,81

Tabela 27: Operações da Indústria Doméstica (%) [CONFIDENCIAL]

Período	Vendas no Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Operações Totais
T11	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T12	[CONF.]	[CONF.]	100,00%
T13	[CONF.]	[CONF.]	100,00%

A partir da análise das tabelas, conclui-se que as operações da indústria doméstica se destinaram predominantemente a vendas internas no mercado brasileiro, representando, no período, média de [CONFIDENCIAL]80-90% % de suas vendas, enquanto as operações para o mercado externo representaram em média [CONFIDENCIAL] 10-20% de suas vendas totais.

Ademais, observa-se uma redução de [CONFIDENCIAL] do volume das vendas para o mercado externo da indústria doméstica destinado a exportações, no período investigado.

Assim, para fins de avaliação final de interesse público, conclui-se que as operações de exportação da indústria, não representam risco de desabastecimento ao mercado brasileiro, em termos quantitativos. Ademais, sobre a ponderação da Ápice sobre possíveis acordos entre fabricantes nacionais e marcas sobre eventual limitação de capacidade produtiva, não foram coletadas evidências que comprovassem a argumentação interposta no presente processo.

2.3.3 Risco de restrições à oferta nacional em termos de preço, qualidade e variedade

2.3.3.5 Risco de restrições à oferta nacional em termos de preço

Nesta seção busca-se avaliar eventual risco de restrições à oferta nacional em termos de preço. No que se refere à análise de preço, averigua-se a existência de elementos que possam indicar eventual exercício de poder de mercado por parte da indústria doméstica, bem como elevações nos preços das origens investigadas, que possam trazer restrições financeiras à compra do produto objeto de investigação, pelo mercado brasileiro.

Sobre esse quesito, a Abicalçados reproduziu, em seu questionário de interesse público, trecho do Parecer nº 10/2021 que indica a queda do preço médio da amostra de empresas produtoras. Em complemento, essa associação argumentou que, independentemente do índice que venha a ser utilizado para correção dos preços, todos iriam revelar redução nos preços médios de venda da indústria calçadista brasileira nas suas vendas ao mercado interno durante o período analisado.

Em relação a questões relacionadas a preço, a parte interessada Ápice afirma que os preços dos calçados esportivos de alta tecnologia originários da China nacionalizados ao mercado brasileiro são muito elevados, podendo esse fator caracterizar uma restrição à oferta nacional em termos de preço, em especial para a parcela dos consumidores de menor renda. O preço médio/par da China no período investigado foi de [CONFIDENCIAL], 51,1% mais caro que o preço médio das demais origens, de [CONFIDENCIAL], e 282,2% mais caro que o preço médio da indústria doméstica, de [CONFIDENCIAL].

Em seu questionário de interesse público, a Ápice, bem como a Skechers do Brasil Calçados LTDA, em sua manifestação durante a fase probatória da presente avaliação de interesse público, apontam a valorização cambial do dólar ao longo da última revisão como possível fator causadores de aumento do valor em moeda nacional do imposto antidumping durante o período investigado, corroborando para o encarecimento de acesso aos calçados importados da China, tanto em termos de preço, quanto em termos de variedades dos calçados oriundos da origem investigada.

Nesse sentido, a Skechers afirma em sua manifestação durante a fase probatória que [CONFIDENCIAL]. De acordo com a [CONFIDENCIAL]. Diante disso, ela afirma que, a cotação atual do dólar de 5,37 R\$/US\$ comparada com a cotação de 2,00 R\$/US\$ em 2010 na primeira revisão, tem-se um aumento de 168% do valor do dólar.

Para fins de análise do impacto da desvalorização cambial do real frente ao dólar, e seu impacto no preço dos calçados importados da China, a Skechers, em sua manifestação durante a fase probatória, apresentou dados comparativos entre 2017 e 2021 sobre os efeitos da cotação do dólar no preço FOB de calçados importados, com base na Nota Técnica nº 54.128/2021/CGSA/SDCOM/Secex, e na média anual da cotação do dólar calculada com base nos dados disponibilizados pelo Banco Central, apresentados na tabela a seguir.

Tabela 31 : Efeito da cotação do dólar no prelo FOB de Calçados Importados

	2017 (T11)	2018(T12)	2019(T13)	2020	2021
Preço Calçados FOB (US\$/par)	22,43	26,34	25,76	25,76	25,76
Cotação do dólar (média anual com base nos dados do Banco Central)	3,19	3,66	3,95	5,16	5,37
Preço Calçados FOB (R\$)	71,55	96,40	101,75	132,92	138,33

Em termos absolutos, tem-se uma diferença de R\$66,78 entre o preço FOB de calçados entre 2017 (P1) e 2021, sem considerar os demais custos de internação do produto. Portanto, entre outros fatores, o câmbio ajudou para encarecer o produto importado em 93% desde 2017.

A parte interessada Skechers, apresentou também em sua manifestação, uma análise do efeito da variação da cotação do dólar entre 2017 e 2021, no custo em real do direito antidumping aplicado, apresentado na tabela a seguir.

Tabela 32: Efeito da cotação no custo em real do direto antidumping de Calçados da China

	2017 (T11)	2018(T12)	2019(T13)	2020	2021
Preço Calçados FOB (US\$/par)	22,43	26,34	25,76	25,76	25,76
Cotação do dólar	3,19	3,66	3,95	5,16	5,37
Direito Antidumping (US\$/par)	10,22	10,22	10,22	10,22	10,22
Direito Antidumping (R\$/par)	32,6	37,41	40,37	52,74	54,88

Observa-se através da tabela um aumento de 68% no custo do direito antidumping entre 2017 e 2021, representando um aumento absoluto de R\$ 22,28, intensificação o efeito do direito antidumping aplicado aos calçados devido à desvalorização do real no período.

A Ápice, em sua manifestação final, ressalta que a desvalorização significativa do real frente ao dólar americano foi bem evidenciada mediante o aumento de 168% do valor do dólar desde 2010, que afetou não somente o preço FOB do produto analisado, assim como o imposto de importação e o custo do direito antidumping aplicado.

Segundo a Ápice, a restrição em termos de preço dos calçados esportivos originários da China, atingem em especial as camadas de menor poder aquisitivo, e reforçam a desigualdade social no país e afetam o acesso à prática de atividades esportiva, fator importante para a saúde pública, e até mesmo para a prevenção e recuperação da COVID-19.

A Ápice afirma que, muitas vezes, consumidores de menor renda também adquirem calçados esportivos de maior valor agregado, em função de seu desejo ou necessidade específica para prática de esporte, e que os valores da medida antidumping aplicada aos calçados esportivos da China, aliado ao imposto de importação de 35%, dificultam o acesso aos brasileiros à variedade de modelos e tecnologia de calçados encontrados no mercado internacional, produzidos em sua maioria, na China.

Adicionalmente ao efeito inflacionário causado pela alta do dólar nos calçados importados, a Skechers do Brasil menciona em sua manifestação durante a fase probatória o aumento significativo no custo do frete como fator agravante no aumento dos preços dos calçados importados. Segundo o parecer, desde o início da pandemia, o comércio internacional tem lidado com um aumento exponencial dos custos de frete marítimo, resultante de alguns fatores, como portos saturados, maior demanda dos consumidores por bens, além da escassez de contêineres, navios e trabalhadores portuários. Segundo o parecer, a rota da China para o Brasil se tornou o frete mais caro em comparação às outras rotas originárias do país asiático.

A Skechers afirma também que o alto imposto de importação, aliado ao aumento na cotação do dólar refletido no aumento do valor em real do direito antidumping, aliado aos aumentos nos custos de fretes desde o início da pandemia, tornaram a importação de calçados da China excessivamente cara e economicamente inviável, com enorme desvantagem frente ao produto nacional, representando uma excessiva proteção à indústria doméstica.

A Ápice, em sua manifestação final, ressalta que, desde o início da pandemia, o comércio internacional tem sofrido com um aumento exponencial dos custos de frete marítimo, ressaltando estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), que mostra os fretes de mercados spot, que tinham média de US\$ 2 mil por contêiner antes da pandemia, alcançaram recentemente valores próximos a US\$ 10 mil. Dessa forma, a alta nos fretes representa mais um dos fatores que acabam por influenciar na já formação dos altos preços dos calçados importados, penalizando ainda mais o consumidor brasileiro. Ela afirma também que o calçado brasileiro tornou-se um dos mais caros do mundo e possui alta representatividade no custo de vida da população de baixa e média renda.

Ademais, o parecer apresentado pela Ápice e elaborado pela Tendências Consultoria Integrada traz resultados de um modelo econométrico proposto para avaliar o efeito da imposição da medida antidumping sobre os preços domésticos de calçados. Segundo a consultoria, haveria evidências empíricas de que a medida provocou efeito permanente no IPCA Calçados, ocasionando uma alta no nível de preços.

Por outro lado, a análise trazida pela Abicalçados e elaborada pela LCA Consultores argumenta que, entre 2010 e 2019, o IPCA de calçados e acessórios teria crescido menos que a inflação geral ao consumidor, acompanhando o índice de vestuário, grupo o qual faz parte. A queda relativa no preço desses itens quando comparado com os preços gerais da economia, observada a partir de 2015, seria um indicativo de que a categoria sofre um impacto maior que o restante do comércio, assim como a queda da receita líquida, e acompanha a mudança no padrão de consumo das famílias.

Em sua manifestação final, a Abicalçados alegou que haveria margem para flexibilização do preço do produto importado, mas que não haveria interesse da Ápice em alcançar todo o extrato da população. Segundo essa associação, a medida antidumping seria insignificante no preço dos calçados se comparada às margens impostas pela Ápice.

Em sua participação na fase probatória da presente avaliação final, a Senacon, através da NOTA TÉCNICA Nº 12/2021/CMM/CGEMM/DPDC/SENACON/MJ, ressaltou que:

"[...]Em qualquer análise para imposição de determinada medida antidumping, diversos elementos são observados, além do preço. De todo modo, cabe recordar que tais medidas podem divergir do interesse econômico dos consumidores no curto prazo, por causarem de imediato um aumento no preço final do produto importado. Portanto, há de se observar que, além dos interesses dos produtores nacionais, deve-se atentar para o impacto da medida nos consumidores. Esse contraponto se dá em respeito ao princípio da harmonização das relações de consumo e deve ser sempre considerado, não somente no caso em tela."

Nesse sentido a SENACON, por meio da sua NOTA TÉCNICA Nº 12/2021/CMM/CGEMM/DPDC/SENACON/MJ, argumentou que:

"[...] o Brasil tem imposto de importação superior a 98% dos países membros da OMC, sendo a alíquota brasileira igual ou superior apenas na Argentina (35%), Uruguai (35%) e Egito (60%, ou seja, outro fator de proteção à indústria doméstica que leva a um preço de equilíbrio maior, onerando ainda mais o consumidor final. Soma-se a isto o fato de a medida antidumping ser atrelada ao dólar, que possui alta volatilidade e tem se valorizado no Brasil recentemente. [...] Portanto, todos esses fatores levam ao aumento dos preços dos produtos finais aos consumidores e, conforme apresentado no parecer, o preço dos calçados esportivos de alta tecnologia originários da China já são elevados; em muitos casos, justamente devido à tecnologia empregada, alguns desses calçados podem ter características únicas que os diferenciam dos demais, tornando-os difíceis de serem substituídos por outros de fabricação nacional. Dessa forma, os consumidores compram esse produto pagando um preço muito elevado ou acabam por buscar outras maneiras de comprá-lo, como produtos ilegais e falsificados."

Ademais, a Ápice, em seu Questionário de Interesse Público, faz menção a um relatório do Desenvolvimento Humano no Brasil da ONU, que indica que, apesar da Constituição brasileira, em seus artigos 24 e 217, prever como dever do Estado fomentar práticas desportivas, e incluir o esporte como objeto de competência legislativa da União, Estados e Distrito Federal, a realidade brasileira continua desfavorecendo as classes de menor poder aquisitivo ao acesso ao esporte.

O relatório aponta que a desigualdade social tem peso decisivo na distribuição da prática de atividades físicas e esportivas entre as diferentes classes sociais da população brasileira. Segundo o estudo, o grupo com maior índice da prática de atividades físicas foi o constituído por pessoas com renda superior a 5 salários-mínimos, com 71% mais envolvimento com a prática de esportes que o resto da população.

Segundo a Ápice, além de problemas como transporte, infraestrutura, e falta de incentivo à prática de esportes no Brasil, a restrição à acessórios essenciais, como calçados, em razão do alto preço e indisponibilidade de modelos, é um fator de prejudica

o acesso ao esporte pela população de baixa renda, e contribui para diferenças sociais. Esse problema, segundo a Ápice, poderia ser amenizado com a diminuição ou suspensão da medida antidumping contra a China.

A Abicalçados, por sua vez, argumentou, em sua manifestação final, que não haveria indicação de que utilizar calçados de determinadas marcas contribuiria para um bem-estar maior que utilizar os de outras marcas. Segundo a associação, o importante seria a prática de atividade física.

Quanto às considerações sobre câmbio, cabe ressaltar que o câmbio age de forma horizontal sobre qualquer tipo de produto que seja importado. Dessa maneira, a hipótese de atribuição específica de um efeito mais relevante a calçados parece de fundamentação. Deve-se considerar também que há um desafio de se adequar a política pública de defesa comercial às variações cambiais, considerando a volatilidade dessas. No que compete à autoridade de defesa comercial, reconhece-se o efeito do câmbio no valor específico da medida antidumping.

Não obstante, no contexto mais amplo considerado pela avaliação de interesse público, verifica-se a entrada de importações de outras origens, não sujeitas à medida, e com preços competitivos, ainda que sofrendo as variações esperadas em função da depreciação do real frente ao dólar. Da mesma forma, o encarecimento do frete, argumento levantado pela Skechers, pode estar refletido a circunstâncias alheias à análise isolada do efeito da medida antidumping sobre calçados na dinâmica do mercado, justificado por outras questões conjunturais de difícil mensuração e repercussão no caso em análise isolada.

Relatadas as manifestações e realizados os comentários pertinentes, para fins de avaliação de interesse público, com relação ao risco de restrição à oferta nacional em termos de preço, analisam-se as informações disponíveis sobre a receita líquida da indústria doméstica e do seu custo de produção, atualizados com base em T13, de forma a identificar possíveis restrições à oferta do produto, conforme tabela abaixo.

Tabela 28: Evolução dos Custos e Despesas e da Receita Líquida (em mil R\$)

[CONFIDENCIAL]

Período	Receita Líquida (A)	Custos e Despesas Operacionais (B)	(B) / (A) (%)
T1	100,0	100,0	[CONF.]
T2	93,6	93,3	[CONF.]
T3	71,7	71,2	[CONF.]
T4	76,8	75,2	[CONF.]
T5	85,1	84,8	[CONF.]
T6	93,2	88,1	[CONF.]

Tabela 28.1: Evolução dos Custos e Despesas e da Receita Líquida (em mil R\$)

[CONFIDENCIAL]

Período	Receita Líquida (A)	Custos e Despesas Operacionais (B)	(B) / (A) (%)
T7	105,7	101,2	[CONF.]
T8	110,2	107,9	[CONF.]
T9	112,0	107,0	[CONF.]
T10	105,1	99,6	[CONF.]
T11	93,9	86,2	[CONF.]
T12	87,8	82,0	[CONF.]
T13	87,9	82,1	[CONF.]

Observa-se que a relação dos custos de produção da indústria doméstica e da sua receita líquida, teve uma pequena queda no período investigado, indo de [CONFIDENCIAL]90-100% em T10 para [CONFIDENCIAL]80-90% em T11, redução de 3%. Já em T12, e T13 se mantém em [CONFIDENCIAL] 90-100%, com redução de 1,4% em relação a T10.

A redução dessa relação demonstra um pequeno aumento na margem de lucro da indústria doméstica em suas vendas no período investigado. Apesar da redução em 17,5% dos custos e despesas operacionais no período investigado, a receita líquida da indústria doméstica não diminui em mesma proporção, apenas em 16,3%.

Devido a diferenças entre os dados financeiros extraídos do IBGE da indústria doméstica presentes no processo Secex 52272.005622/2020-80, e aqueles trazidos pela petição Abicalçados, com base na amostra de empresas que a compõe, de seus custos de produção unitário e preços de venda unitário, foi elaborada a seguinte comparação com dados da Abicalçados para a presente revisão, demonstrada na tabela a seguir. Observa-se que, devido a indisponibilidade de dados sobre a evolução preço e custo de produção nos períodos de T1 a T10, tal análise foi focada apenas na última revisão, levando em consideração os dados disponibilizados pela Abicalçados relativos à amostragem de 9 empresas.

Tabela 29 Evolução do Preço e Custo de Produção (R\$/par)

[CONFIDENCIAL]

Período	Custo de Produção Unitário (A)	Preço de Venda no Mercado Interno (B)	(A) / (B) (%)
T11	100,00	100,00	[CONF.]
T12	94,80	90,38	[CONF.]
T13	90,02	86,27	[CONF.]

Observa-se que o custo unitário de produção do produto fabricado pela indústria doméstica apresentou retração de 10,0% durante o período de revisão. Esse mesmo movimento foi observado no preço médio de venda do produto similar no mercado brasileiro, que sofreu retração de 13,7%.

A partir da ótica trazida pela petição, a relação de custo de produção e preço de venda unitário apresentou um aumento de [CONFIDENCIAL]p.p., indo de [CONFIDENCIAL] 70-80% em T11 para [CONFIDENCIAL] 70-80% em T13, representando uma diminuição em sua margem de lucro.

Portanto, para fins de avaliação final de interesse público, conclui-se que o comportamento dos preços praticados pela indústria doméstica, em relação aos seus custos de produção unitário, não revelaram uma restrição à oferta, visto que a evolução dos preços seguiu, em grande medida, a tendência dos custos de produção da indústria doméstica.

De forma complementar, comparou-se o comportamento dos preços nominais da indústria doméstica com a evolução de índices associados às ponderações dos grupos e produtos individualizados do Índice de Preços ao Produtor Amplo, segundo os setores de produtos Industriais (IPA-OG-PI). O objetivo é compreender como o preço do produto da indústria doméstica variou em relação aos outros preços de produtos industriais, durante o período de análise. Ademais, os preços da indústria doméstica e os indicadores foram transformados em números-índice com base em T1 para facilitar a comparação. O resultado é apresentado na tabela a seguir.

Tabela 33: Evolução do Preço Nominal e do Indicador IPA-OG-PI (números-índice)

Período	Preço Nominal	IPA-OG-PI
T1	100,0	100,0
T2	100,7	112,3
T3	101,4	121,8
T4	105,4	124,6
T5	107,9	128,5
T6	144,9	144,8

Tabela 33: Evolução do Preço Nominal e do Indicador IPA-OG-PI (números-índice)

T7	162,0	157,3
----	-------	-------

T8	159,8	164,1
T9	164,0	173,7
T10	172,8	185,8
T11	194,6	219,8
T12	187,8	237,3
T13	200,8	254,1

Observa-se que no período investigado, em sua maior totalidade, o aumento do preço nominal da indústria doméstica foi inferior ao aumento registrado pelo índice de produtos industriais, com exceção de um pequeno espaço de tempo entre T6 e T7, onde ficaram em níveis muito semelhantes. Tal comportamento dos preços nominais da indústria doméstica, não revelam possível restrição à oferta em relação a preço.

Com relação a evolução do preço nominal da indústria doméstica, cabe comparar a variação do preço do produto doméstico com o IPCA o índice nacional de preços do consumidor amplo, apresentados na tabela abaixo. O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), elaborado pelo IBGE, tem por objetivo medir a inflação de um conjunto de produtos e serviços comercializados no varejo, referentes ao consumo pessoal das famílias, 90% pertencentes às áreas urbanas. A população-objetivo do IPCA abrange as famílias com rendimentos de 1 a 40 salários-mínimos.

Tabela 35 : Evolução do Preço Nominal e do Indicador IPCA

Período	Preço Nominal (R\$/par)	IPCA NOMINAL
T1	100	100
T2	100,7	106,6
T3	101,4	113,9
T4	105,4	118,7
T5	107,9	123,0
T6	144,9	143,2

Tabela 35 : Evolução do Preço Nominal e do Indicador IPCA

Período	Preço Nominal (R\$/par)	IPCA NOMINAL
T7	162	152,7
T8	159,8	161,0
T9	164	171,0
T10	172,8	181,8
T11	194,6	222,9
T12	187,8	231,1
T13	200,8	239,7

A partir da análise da tabela comparativa entre o IPCA nominal e a evolução do preço nominal médio de calçados entre T1 e T13, observa-se que a evolução do preço médio de calçados da indústria doméstica teve uma evolução semelhante ao IPCA até T8, quando o preço nominal dos calçados foi de 159,8 e o IPCA nominal 161. De T8 a T13 observa-se uma redução na aceleração da evolução do preço nominal de calçados, que T13 com preço nominal de 200,8, enquanto a evolução do IPCA se mostra mais acelerada, tendo em T13 valor nominal de 239,7. Ao compararmos toda o período analisado, temos um aumento de 100,8% do preço nominal de calçados, contra um aumento de 139,7% do IPCA, 38,% superior ao primeiro.

Com relação a essa análise, vale ressaltar a análise realizada pela LCA consultoria, apresentada pela ABICALÇADOS durante a fase probatória da presente investigação, ao comparar o IPCA geral com o IPCA de calçados e acessórios. Ela ressalta que entre 2010 e 2019, o IPCA de calçados e acessórios cresceu menos do que a inflação geral ao consumidor, acompanhando o índice de vestuário, grupo o qual faz parte. Ela afirma também que a queda relativa no preço desses itens quando comparado com os preços gerais da economia, observada a partir de 2015, é um indicativo de que a categoria sofre um impacto maior que o restante do comércio, assim como a queda da receita líquida, e acompanha a mudança no padrão de consumo das famílias.

Em contrapartida, a Ápice em sua manifestação final rebate tal argumentação e análise afirmando que o fato de o crescimento do IPCA Calçados ter sido menor do que aquele do IPCA geral não é relevante, pois segundo ela, este último é um índice cujo objetivo é representar a evolução dos preços de uma cesta de bens e serviços durante um intervalo de tempo. Naturalmente, alguns itens que compõem essa cesta apresentarão variação maior do que o IPCA geral e outros apresentarão variação menor, como foi o caso dos IPCA Calçados no período analisado. Logo, segundo ela, este não seria um argumento válido para comprovar que a medida AD surtiu pouco ou nenhum efeito nos preços.

Adicionalmente a essa análise a Ápice afirma que os modelos econométricos apresentados por ela no Parecer Tendências, por sua vez, buscam justamente isolar o efeito da medida AD nos preços dos calçados de outras variáveis, e que os resultados evidenciam que a imposição da sobretaxa AD provocou um efeito permanente e positivo no IPCA Calçados. Houve um aumento no nível dos preços desses itens em relação ao que prevaleceria caso a medida não tivesse sido imposta, segunda ela, isto é, mesmo que o IPCA Calçados tenha se elevado menos que o IPCA geral, na ausência da medida AD, os consumidores estariam pagando, em média, um preço ainda menor pelos calçados.

Ainda com relação à evolução de preços, cabe comparar a variação do preço do produto doméstico com o preço das importações brasileiras de calçados durante todos os períodos de investigação, atualizados com base em T13. Na tabela a seguir, utiliza-se como base de comparação a média do valor da origem investigada China, e a média do valor das importações de outras origens, em reais CIF por par, com base no câmbio das operações efetivas de acordo com as estatísticas de importação da SERFB.

Tabela 36: Comparação de Preços da Indústria Doméstica e das Importações (CIF R\$/par - base em T13)

[CONFIDENCIAL]

Período	Origem Gravada	Outras Origens	Indústria Doméstica
T1	100,00	100,00	100,00
T2	69,41	81,99	89,70
T3	48,37	73,59	83,21
T4	44,32	100,48	84,60
T5	39,25	94,35	83,97
T6	64,13	73,90	100,10

Tabela 36: Comparação de Preços da Indústria Doméstica e das Importações (CIF R\$/par - base em T13)

[CONFIDENCIAL]

Período	Origem Gravada	Outras Origens	Indústria Doméstica
T7	64,02	93,45	102,98
T8	71,65	126,18	97,34
T9	74,48	110,30	94,42
T10	87,16	101,34	93,00
T11	134,45	110,79	88,53
T12	165,63	101,55	79,15
T13	165,50	102,37	79,02

Durante todo o período investigado, o preço médio da indústria doméstica se apresenta inferior aos preços da origem investigada e das demais origens, com exceção de um curto espaço de tempo em T5, o qual os preços da origem investigada e da indústria doméstica ficam em patamares muito similares. O preço da indústria doméstica tem pouca variação entre T1 e T13, tendo valor médio de [CONFIDENCIAL] ao longo do período investigado.

Observa-se que entre T1 e T5, período anterior à aplicação da medida antidumping contra a China, a média de preços da origem investigada ([CONFIDENCIAL]) era 48,7% inferior à média de preços das demais origens (média de [CONFIDENCIAL]). Essa relação se modifica após a aplicação da medida antidumping contra a origem investigada em T6, nivelando as duas médias preços, que chegam a apresentar em T7 valores médios muito próximos, China [CONFIDENCIAL] e demais origens R\$ [CONFIDENCIAL].

No entanto, com o decorrer do tempo, após a prorrogação do direito antidumping contra a China após T10, entre T11 e T13, essa relação se inverte, o preço médio da origem investigada ([CONFIDENCIAL]) apresenta-se 51,1% superior à média do preço das demais origens ([CONFIDENCIAL]). Essa diferença é ainda maior, sendo 293,65% superior em relação ao preço médio da indústria doméstica ([CONFIDENCIAL]).

Com relação a evolução dos preços dos calçados importados, a Ápice em sua manifestação final, ressalta que o maior prejudicado com a medida antidumping foi o consumidor de menor poder aquisitivo (cuja elasticidade-preço da demanda é maior). A imposição da sobretaxa antidumping encareceu o produto importado da China, e segundo ela, a imposição da medida permitiu que outras origens que importam para o Brasil elevassem o nível dos preços de seus calçados esportivos, pois com a mudança no foco de importação chinesa (concentrada em calçados esportivos de maior preço), a concorrência com os calçados chineses se tornou menos acirrada, possibilitando, assim, o ajuste do preço médio.

Portanto, segundo a Ápice, o consumidor não apenas passou a ter restrito acesso a modelos esportivos de menor preço, mais acessíveis aos consumidores de menor renda, como também passou a pagar mais pelos modelos disponibilizados no Brasil.

Portanto, não foram apresentados elementos que indiquem restrições à oferta nacional em termos de preço na comparação do preço da indústria doméstica e os preços dos produtos importados. No entanto, os preços das importações das origens investigadas se mostram superiores em 51,1% aos das demais origens e em 293,65% ao preço da indústria doméstica, podendo representar uma restrição à oferta nacional em termos de preço, em especial pelas classes com menor poder aquisitivo.

Diante dos elementos apresentados, não foram verificadas evidências de restrição à oferta associada à precificação dos produtores nacionais comparados aos preços dos calçados importados. No entanto, entre T1 e T13, observa-se que a evolução do preço médio de calçados da indústria doméstica teve um aumento muito mais acelerado que o IPCA, de 100,8% contra 4,9%, um aumento 195,7% maior. Essa análise pode representar uma diminuição na capacidade de acesso de compras de calçados. Sobre isso, vale lembrar também que, por ser uma indústria fragmentada, não se espera que qualquer dos produtores tenha possibilidade de exercício de poder de mercado.

Por outro lado, foi possível observar uma tendência de aumento dos preços da origem gravada, desde a aplicação do direito até o período mais recente, ocasionada, em grande medida, pela alteração da cesta de produtos importados, cuja composição tem se concentrado em produtos de maior valor agregado. Com isso, tem havido uma redução da variedade de modelos importados, com a exclusão de uma faixa de calçados com preços intermediários, diminuindo o acesso a produtos pelas classes de menor poder aquisitivo. Tal aspecto, relacionado à variedade da oferta, será detalhado no subitem a seguir.

2.3.3.6 Risco de restrições à oferta nacional em termos de qualidade e variedade

Com relação ao risco de restrição à oferta nacional em termos de qualidade e variedade, a Ápice afirma que muitos modelos de calçados esportivos de alta tecnologia não são produzidos pela Indústria doméstica, e que a fabricação nacional não atende algumas demandas do mercado brasileiro. Alguns exemplos relatados pela Ápice, são de calçados esportivos com tecnologias não disponíveis no Brasil, como calçados com solados de PU especiais, sistemas de amortecimentos especiais, entressolas com aplicação de placas de carbono, espumas especiais, entre outros. De acordo com a Ápice, os calçados esportivos importados da China possuem diferenças tecnológicas dos calçados esportivos nacionais, o que afeta a performance do público-alvo.

Ademais, a Ápice afirma que a aplicação da medida antidumping juntamente com o imposto de importação aplicados aos calçados da China, acabam tendo por consequência não apenas o aumento dos preços dos calçados das origens investigadas, como também diminuindo a oferta e variedade de modelos e tecnologias acessíveis aos consumidores brasileiros, visto que muitos modelos acabam não sendo importados para o Brasil, devido a menor demanda por calçados com alto valor agregado, e inviabilidade econômica das operações. No entanto, segundo a Ápice, a presença de grande variedade desses modelos é indispensável no portfólio de oferta ao mercado brasileiro, que apresenta crescente exigência (independente da classe social), por inovação, qualidade, tecnologia, performance, durabilidade, entre outros atributos.

Ademais a Ápice faz menção à alta taxa de pirataria no setor de calçados esportivos de alta tecnologia, como possível relação aos altos preços que esses calçados importados chegam no mercado brasileiro, de forma restritiva. Segundo a Ápice, em 2019, 27 milhões de calçados esportivos piratas foram vendidos no Brasil, contra 18 milhões de calçados esportivos legítimos importados pelas marcas esportivas. Esse cenário traria prejuízos para os consumidores, que acabam comprando produtos de baixa qualidade, prejudicando o desempenho nas atividades esportivas e aumentando risco de lesões e danos à saúde, além de prejuízos ao erário público que deixa de arrecadar com as operações desse mercado ilegal.

Ademais, a Ápice faz menção à pesquisa "Pirataria no Brasil - O consumo de produtos originais e não-originais em 2019", elaborada pela empresa IBOPE Inteligência, que conclui que 60% dos entrevistados presencialmente afirmaram conhecer alguém que comprou produtos não-originais em 2019 e 49% afirmaram ter adquirido, também, esses produtos. Ademais, esses produtos seriam compostos até 63% por calçados, e ao analisar os diferentes perfis de compra de produtos não-originais por conhecidos, destacam-se os mais jovens com o maior percentual, sendo o tênis é o produto mais citado, chegando a 55% entre aqueles que tem a idade entre 16 e 24 anos. A compra de calçados piratas por jovens apresenta um maior percentual nas regiões Norte/Centro-Oeste e Nordeste e na classe C, de acordo com o estudo.

Seguindo a mesma linha, a SENACON, em sua Nota Técnica Nº 12/2021/CMM/CGEMM/DPDC/SENACON/MJ, argumentou que:

"[...] O preço dos calçados esportivos de alta tecnologia originários da China já são elevados; em muitos casos, justamente devido à tecnologia empregada [...] Dessa forma, os consumidores compram esse produto pagando um preço muito elevado ou acabam por buscar outras maneiras de comprá-lo, como produtos ilegais e falsificados. [...] Por não passarem por processos de controle de qualidade efetivos e robustos exigidos pela legislação, e por não seguirem as regras estabelecidas pelos órgãos reguladores, os produtos pirateados impõem aos seus consumidores um risco à sua vida, saúde e segurança - além dos problemas associados ao emprego, sonegação fiscal e associação com criminalidade organizada. Assim, o impacto econômico ao país passa a ser o menor dos problemas, uma vez que esses produtos piratas possuem, antes de tudo isso, o potencial de causar danos físicos ou morais ao consumidor, podendo levar à letalidade."

Nesse aspecto, dentro da estrutura da Senacon, encontra-se o Conselho Nacional de Combate à Pirataria e aos Delitos contra a Propriedade Intelectual (CNCP), órgão consultivo integrante do Ministério da Justiça e Segurança Pública, cuja Presidência e Secretaria Executiva é exercida pela Senacon. O Conselho tem por atribuição o estudo e a proposição de medidas e ações destinadas ao enfrentamento da pirataria, do contrabando, da sonegação fiscal dela decorrentes e dos delitos contra a propriedade intelectual. Nesse sentido a SENACON afirmou, em sua Nota Técnica Nº 12/2021/CMM/CGEMM/DPDC/SENACON/MJ, que:

"Os produtos originais (aqueles manufaturados diretamente pela empresa desenvolvedora e detentora das patentes, ou através de fabricantes industriais autorizados e homologados pela empresa detentora da marca para produzi-los) são desenvolvidos e produzidos com projetos e processos que observam e respeitam técnicas sofisticadas para assegurar seu desempenho e garantir a compatibilidade, a interoperabilidade com outros sistemas e produtos originais. Ademais, a conformidade com as normas de regulamentação vigentes da indústria e dos serviços para os quais são destinados, garantindo a preservação da vida, saúde e segurança dos seus consumidores e terceiros, bem como dos níveis de desempenho operacional.

Com objetivo de colher subsídios que pudessem apontar os principais problemas de consumidores de calçados, foi solicitada pesquisa nos bancos de dados de defesa do consumidor gerenciados pela SENACON, o Sistema Nacional de Informações de Defesa do Consumidor (SINDEC) e o Consumidor.gov.br. Nesse sentido, a SENACON afirmou que:

"[...] No Sindec foi possível observar que "Produto com vício" foi o segundo problema mais demandado, enquanto no Consumidor.gov.br o único problema que pode ser associado ao tema é "Produto danificado / não funciona - Dificuldade em trocar ou consertar no prazo de garantia" que é o quinto mais demandado."

A SENACON, no entanto, não despontou em sua pesquisa calçados como um dos mais problemáticos sob a perspectiva dos consumidores, e por esse e por outros motivos, não foi objeto de iniciativa detalhada de monitoramento de mercado pelo órgão.

A parte interessada Abicalçados, em seu questionário de interesse público, afirma que não existem diferenças de qualidade entre os produtos produzidos no Brasil e aqueles comercializados pelos produtores/exportadores chineses.

Nesse sentido, essa associação reforçou, em sua manifestação final, conclusões acerca da similaridade entre o produto nacional e o importado. Argumentou que a existência de grafismos e design diferenciados, utilização de matérias-primas em composições não exatamente iguais e sistemas de amortecimento com patentes próprias de cada marca não os descaracterizam como calçado, servindo aos mesmos propósitos e concorrendo entre si, sem distinção em relação aos mercados e aos consumidores.

Por sua vez, a Ápice argumenta, em seu questionário de interesse público, que os modelos de calçados das marcas internacionais que são produzidos simultaneamente no Brasil e em outros países, não apresentam diferenças de qualidade, tendo em vista que são utilizados os mesmos parâmetros de controle de qualidade em ambas as cadeias produtivas. Ela afirma, contudo, que calçados esportivos não produzidos no Brasil, mas apenas na China, apresentam diferenças de tecnologia que afetam a performance do público-alvo. Para a Ápice, há, portanto, diferenças tecnológicas entre calçados esportivos de alta tecnologia originários da China e calçados esportivos produzidos pela indústria doméstica.

Em complemento, a Ápice destacou a fala do Sr. Wagner Dantas da Silva, Diretor Administrativo, Financeiro e de Relações com Investidores da Vulcabras, ao comentar sobre a marca Mizuno em teleconferência de apresentação de resultados do 3º Trimestre de 2021 da empresa, em que afirma que os "calçados mais tecnológicos atualmente ainda são importados", argumento esse reforçado pela Apice em sua manifestação final.

Ainda com relação ao risco de restrição à oferta nacional em termos de qualidade, a Skechers, em sua manifestação durante a fase probatória da presente avaliação, afirma que desenvolveu e ofereceu ao mercado global [CONFIDENCIAL] modelos diferentes (modelo/cor). Por sua vez, foram importados para o Brasil apenas [CONFIDENCIAL] modelos, por conta de barreiras que tornam, segundo ela, quase proibitivas as importações.

Segundo a Skechers em sua manifestação durante a fase probatória da presente avaliação, a quantidade de itens/modelos importados pela Skechers Brasil é menor quando comparamos a penetração dos mesmos produtos em outros mercados que não apresentam tantas barreiras à entrada dos calçados importados, como Chile, Colômbia, Japão e Peru. A Skechers Brasil importa apenas 28% dos itens/modelos que são importados por outros países da América do Sul e apenas 23% dos que são importadas pelo Japão.

Seguindo a mesma linha, a Ápice apresentou Nota Técnica elaborada pela Tendências Consultoria Integrada com base em informações apresentadas pelas marcas Adidas, Nike e Puma. Sobre a marca Adidas, destaca que:

Segundo dados disponibilizados pela adidas, nas coleções entre os anos [CONFIDENCIAL], foram produzidos na China [CONFIDENCIAL] diferentes modelos de calçados, sendo que praticamente a totalidade deles está sujeita à sobretaxa AD ([CONFIDENCIAL]).

Desse total, [CONFIDENCIAL] diferentes modelos sequer foram trazidos ao Brasil - isso representa [CONFIDENCIAL] % dos modelos produzidos na China. O consumidor brasileiro, assim, tem a seu dispor uma gama reduzida de calçados que não são produzidos no Brasil. Ele é prejudicado pela oferta menor de produtos.

No que se refere à marca Nike, tem-se o seguinte: de uma gama de [CONFIDENCIAL] modelos da coleção de [CONFIDENCIAL] que poderiam ter sua produção realizada na China ou em outros países, praticamente [CONFIDENCIAL] % são fabricados exclusivamente na China por questões tecnológicas ou de logística, de forma que a sobretaxa AD faz com que esse conjunto de calçados, quando disponibilizada ao consumidor brasileiro, chegue ao país a preços mais elevados.

Por fim, em relação à marca Puma:

Na coleção atual de calçados esportivos [CONFIDENCIAL] de corrida, a Puma conta com [CONFIDENCIAL] modelos que podem ser ofertados a seus potenciais consumidores. Contudo, em comparação com um mercado que não aplica medida AD para calçados esportivos produzidos na China (Alemanha), a oferta ao consumidor brasileiro é reduzida: somente [CONFIDENCIAL] deles ([CONFIDENCIAL] %) chegam ao Brasil.

Com relação a baixa penetração da participação das marcas internacionais de calçados no mercado brasileiro, a ABVTEX ressalta que o isolamento comercial do Brasil impede que as marcas globais promovam e ativem todo o ecossistema do esporte que engloba serviços, comércio, geração de mídia, patrocínios, clubes, federações, atletas, eventos esportivos, turismo, gastronomia, entre tantas outras áreas da economia. Em outras palavras, o excesso de protecionismo impede que milhares de empregos sejam gerados no ecossistema do esporte, a exemplo do que é observado em tantos outros países do mundo.

A Ápice, em sua manifestação final elaborada pela Tendências consultoria integrada, afirma que com a medida antidumping o consumidor deixa de ter acesso a diversos modelos de calçados esportivos que não são fabricados no Brasil e muitas vezes nem em origens alternativas, e que como a medida antidumping encareceu esses produtos, deixam de ser trazidos da China, restringindo o acesso dos brasileiros a variedade de modelos e tecnologias.

Nesse sentido a Ápice, em sua manifestação final estacadas as particularidades dos calçados esportivos, os quais são marcados por características exclusivas, tais como, atributos tecnológicos, design, marketing e reputação da marca. Ela ressalta novamente que as principais cadeias de calçados esportivos de alta performance e tecnologia estão concentradas na origem investigada, e que a prorrogação da medida antidumping teria como impacto a redução no portfólio de opções oferecidas no mercado brasileiro e o aumento dos preços, impactando os consumidores nacionais. Segundo a Ápice, ADIDAS DO BRASIL LTDA. também chegou a conclusões semelhantes, ao constatar que cerca de 95% dos produtos fabricados na China não são oferecidos pela indústria doméstica, e que o número de modelos de calçados produzidos exclusivamente na China é mais de quatro vezes o número de modelos que podem ser produzidos em outras origens, exceto o Brasil.

Dessa forma, os elementos apresentados indicam que as importações complementam a oferta nacional, com calçados de com maior tecnologia de amortecimento, com maior investimento em pesquisas associado e melhor performance, agregando variedade à disponibilidade do produto essencialmente heterogêneo na percepção do consumidor final.

Em complemento, percebe-se que, ao longo do período de vigência da medida de defesa comercial, a composição da cesta de produtos importada da China foi se concentrando gradativamente em calçados com preços cada vez mais altos, excluindo uma faixa de calçados intermediários que poderiam diversificar os produtos disponíveis para os consumidores brasileiros.

Adicionalmente, observou-se, em alguma medida, restrição do acesso a consumidores a modelos e tecnologias de calçados produzidos exclusivamente na China, que deixaram de ser importados com a medida antidumping. Com base nas informações trazidas pela SENACON, registrou-se ainda que o acesso a produtos importados poderia desincentivar o consumo de calçados falsificados.

2.3.3 Conclusões sobre a oferta nacional

Ante o exposto, conclui-se, para fins desta avaliação final de interesse público, em termos da oferta nacional, que:

a) De T11 a T13, a indústria doméstica foi responsável pela maior parcela da composição do mercado brasileiro, com [CONFIDENCIAL]90-100% em média. A pequena parcela das importações compõe o restante do mercado brasileiro, tendo a origem investigada uma participação média de [CONFIDENCIAL]0-10%, enquanto as demais origens representaram [CONFIDENCIAL]0-10%, no período investigado.

b) Com relação ao risco de desabastecimento do mercado brasileiro em termos quantitativos, observa-se que o volume de produção nacional foi superior ao mercado brasileiro, em média, [CONFIDENCIAL]%. De todo modo, dada a peculiaridade do produto em tela - altamente diversificado em termos de consumo - não se pode afirmar que determinados tipos sejam produzidos localmente como já considerado pelas partes neste processo.

c) A participação das vendas da indústria doméstica no mercado externo representa, em média, [CONFIDENCIAL] 10-20% da sua capacidade produtiva. Ademais, observa-se redução de [CONFIDENCIAL] das operações da indústria doméstica em de exportações, no período investigado. Assim, conclui-se que as operações de exportação da indústria não representam risco de desabastecimento ao mercado brasileiro, em termos quantitativos.

d) O comportamento dos preços unitários praticados pela indústria doméstica, em relação aos seus custos de produção unitário, não revelaram uma restrição à oferta, visto que a evolução dos preços seguiu, em grande medida, a tendência dos custos de produção da indústria doméstica. Em termos de evolução dos preços, conclui-se que preço da indústria doméstica foi inferior ao aumento registrado pelo índice de produtos industrial, em sua maior totalidade do período investigado, não revelando possível restrição à oferta em relação a preço.

e) Não foram apresentados elementos que indiquem restrições à oferta nacional em termos de preço, na comparação do preço da indústria doméstica e os preços internacionais. No entanto, os preços das importações das origens investigadas se mostram superiores em 51,1% aos das demais origens e em 293,65% ao preço da indústria doméstica, podendo o preço das importações da origem investigada representar uma restrição a oferta nacional em termos de preço, em especial pelas classes com menor poder aquisitivo.

Ante o exposto, em termos de oferta nacional do produto sob análise, conclui-se que o mercado brasileiro foi, em quase sua totalidade, suprido pela produção nacional. Dessa forma, não foram verificados elementos que apontassem possíveis riscos ou restrições à oferta nacional do produto, mesmo se reconhecendo a inexistência de produção local de determinados subtipos de produtos.

Ademais, não foram verificadas evidências de restrição à oferta associada à precificação dos produtores nacionais. Sobre isso, vale lembrar também que, por ser uma indústria fragmentada, não se espera que qualquer dos produtores isoladamente tenha possibilidade de exercício de poder de mercado.

Por outro lado, foi possível observar uma tendência de aumento dos preços da origem gravada, desde a aplicação do direito até o período mais recente, ocasionada, em grande medida, pela alteração da cesta de produtos importados, cuja composição tem se concentrado em produtos de maior valor agregado. Com isso, tem havido uma redução da variedade de modelos importados, com a exclusão de uma faixa de calçados com preços intermediários, diminuindo o acesso a produtos pelas classes de menor poder aquisitivo.

Dessa forma, os elementos apresentados indicam que as importações complementam a oferta nacional do ponto de vista de variedade de tipos, com calçados de com maior tecnologia de amortecimento, com maior investimento em pesquisas associado e melhor performance. Registrou-se ainda que o acesso a produtos importados poderia desincentivar o consumo de calçados falsificados.

2.4 Impactos da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional

Na avaliação final de interesse público, busca-se avaliar os impactos da medida de defesa comercial na dinâmica do mercado nacional. No presente caso, é necessário analisar os possíveis efeitos decorrentes da medida de defesa comercial em vigor e de previsões dos impactos sobre a dinâmica de mercado do produto ao longo das conclusões alcançadas em defesa comercial.

Nesse sentido, foram apresentados estudos de impactos apresentados pela Ápice, em seu questionário de interesse público, feito pela consultoria Tendências, com estudos sobre efeitos da adoção da medida antidumping sobre preços e volumes de calçados importados, como também sobre efeitos na produção nacional de calçados, com destaque para calçados esportivos. O estudo apresenta também simulações com possíveis impactos com a manutenção da medida antidumping para o mercado de calçados esportivos. A Abicalçados, durante a fase probatória do caso, apresentou manifestação com Análise de Impacto, realizada pela empresa LCA Consultores.

A distribuição temática dos referidos estudos será trazida conforme os itens sobre impactos na indústria doméstica, a montante e a jusante.

Nesse sentido, passa-se, então, à análise dos efeitos sobre bem-estar. Como uma das formas de estimar os efeitos da medida de defesa comercial, utiliza-se uma simulação com base em Modelo de Equilíbrio Parcial. A referida metodologia está prevista no Guia Consolidado de Interesse Público em Defesa Comercial, que descreve o sistema de equações utilizado e a forma de obtenção da variação de bem-estar de interesse, disponível às partes em acesso público.

Tal modelo de equilíbrio parcial parte da estrutura de Armington, na qual os produtos das diferentes origens são tratados como substitutos imperfeitos e, dada a estrutura de elasticidade de substituição constante (CES), a substitutibilidade entre os produtos pode ser governada pela elasticidade de substituição (σ), conhecida como elasticidade de Armington. A estrutura do modelo apresentado seguiu o trabalho de Francois (2009), com a única diferença de ter considerado a ótica de um único país, enquanto Francois considera um modelo global com "n" países importando e exportando.

Em relação às elasticidades e considerando a ausência de estimativas para o mercado brasileiro de calçados ou para outro mercado alternativo do produto, foram consideradas as informações trazidas no Estudo Tendências/Ápice para determinados parâmetros, como a elasticidade de substituição (σ) e também para a elasticidade de preço-demanda (η), dimensionadas conforme modelo econométrico do referido estudo. Por sua vez, dada a característica de indústria fragmentada de calçados, e a relativa grande quantidade de ofertantes nacionais peculiar a este mercado, entendeu-se razoável atribuir parâmetros mais elásticos para esse indicador com características de produtos finais, considerando a possibilidade de expansão e aumento de vendas no país pela indústria nacional.

Dessa forma, buscou-se como parâmetro-base as publicações sobre o tema da autoridade americana United States International Trade Commission (USITC), no âmbito da investigação de dano provocado pelas importações de fibra de poliéster de baixo ponto de fusão, originárias de Coreia do Sul e Taiwan, e fibra decorativa de plástico, importações originárias da China. Nesse sentido, os valores observados deste parâmetro são coerentes com as estimativas comumente realizadas em estudos da literatura econômica especializada. Ao se considerar os intervalos postos, utilizou-se média de elasticidades para tais parâmetros, com base nos dois casos. De todo modo, foi realizada análise de sensibilidade com intuito de estabelecer limites máximos e mínimos com base no intervalo dos parâmetros de elasticidade. Esses parâmetros foram considerados como proxies adequadas para as elasticidades relacionadas ao produto sob avaliação, ou seja, como melhor informação disponível nos autos, diante da ausência de dados específicos de elasticidade do produto.

Dessa forma, foi considerada que a elasticidade-preço da demanda (η) se encontra em torno de -1 e 0, que a elasticidade-preço da oferta (ϵ_i) se encontra em torno de entre 5 e 10 e que a elasticidade de substituição (σ) se encontra em torno de 2 e 5. Com base nas considerações do estudo Tendências/Ápice e utilizado pela LCA/Abicalçados, utilizaram-se os valores de -0,4 para a elasticidade-preço da demanda (η), e de 3,0 para a elasticidade de substituição (σ). Por sua vez, foi utilizado o parâmetro de 7,5 para a elasticidade-preço da oferta (ϵ_{Brasil}), com base nas considerações anteriores sobre a média das elasticidades trazidas pelo USITC. Para a elasticidade-preço da oferta das demais origens ($\epsilon_{i \neq \text{Brasil}}$) adotou-se o valor de 99, o que se baseia na suposição de que a oferta estrangeira é consideravelmente mais elástica que a doméstica. Reforça-se que foi realizada análise de sensibilidade com intuito de estabelecer limites máximos e mínimos com base no intervalo dos parâmetros de elasticidade.

Assim, foi utilizado como cenário base para realização das simulações a configuração do mercado em T13, período mais recente da revisão em curso. Pontua-se, contudo, que o cenário observado para as importações de calçados originários da China

- com volume importado reduzido para essa origem - dificulta a apuração adequada das variações de bem-estar no modelo aqui utilizado.

Assim, considerando que a metodologia aplicada mensura variações relativas na variável dependente em função de valores iniciais de comércio e elasticidades de preço ou substituição como expoentes, fluxos comerciais com valor nulo ou próximo disso não apresentam variação e fluxos pequenos tendem a permanecer pequenos. Dessa maneira, de forma complementar, será exposta a análise de equilíbrio parcial a partir do cenário observado antes da aplicação do direito antidumping em questão e, para isso, serão consideradas as importações de todas as origens e vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro do produto em T5, período de análise de dumping da investigação original.

Em resumo, o Modelo de Equilíbrio Parcial será apresentado com base em dois cenários: Cenário 1 da retirada dos direitos antidumping vigentes em T13; e Cenário 2 da imposição dos direitos nos níveis do mercado observado em T5.

O Modelo de Equilíbrio Parcial será utilizado para simulação dos efeitos da retirada dos direitos antidumping em vigor, dentro das condições vigentes em cada cenário-base. Os resultados apresentados são submetidos a uma análise de sensibilidade de forma a verificar possíveis diferenças nas conclusões apresentadas com a variação dos parâmetros de elasticidade em faixas.

Foram utilizadas as informações fornecidas pela indústria doméstica e verificadas, bem como as estatísticas de importações da RFB. O imposto de importação foi calculado pela alíquota aplicável ao referido produto, nas NCM/SH 6402 a 6405, levando-se em conta alíquota de Nação Mais Favorecida ou preferencial, quando aplicável. Os direitos antidumping apurados levarão em consideração os cenários estabelecidos nos períodos de análise em T5 e T13, com base nas alíquotas absolutas correspondentes, ponderadas pela base CIF para estimativa de alíquotas ad valorem.

Adicionalmente, para fins informativos, de modo a auxiliar na tomada de decisão, a simulação com base no Modelo de Equilíbrio Parcial levando em consideração a recomendação de defesa comercial, em sede da revisão de final de período em curso, em caso de modificação dos direitos antidumping atualmente aplicados às importações de calçados originárias da China.

2.4.1 Impactos na indústria doméstica

A aplicação de uma medida antidumping ou compensatória tem como intuito a neutralização do dano causado à indústria doméstica por uma prática estrangeira, seja ela a venda de produtos a preços de dumping por produtores/exportadores ou a concessão de subsídios específicos pelo governo do país exportador, respectivamente. Nesse sentido, em complemento à análise de continuidade/retomada do dano própria da revisão de final de período em defesa comercial, expõe-se neste tópico a evolução de alguns indicadores de dano desde o período de análise de dano da investigação original.

A presente análise tem caráter descritivo, consolidando em série mais ampla a evolução de determinados indicadores da indústria doméstica em termos de emprego e resultados financeiros, com base nos dados da indústria doméstica constantes das investigações originais e revisões relativas aos direitos antidumping em análise.

Nesse aspecto, a Nota Técnica n. 54.128/2021/CGSA/SDCOM/Secex de 11 de novembro de 2021 constante no processo Secex 52272.005622/2020-80, afirma que os investimentos na produção da Indústria Doméstica cresceram 32,53% no período de revisão e que tais investimentos geraram aumento da capacidade instalada, gerando um aumento de 3,8% no volume da produção no período T11 a T13.

Tabela 37: Evolução do ativo imobilizado para produção de calçados (mil R\$ atualizados) [CONFIDENCIAL]

Período	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Aquisições + Melhorias	100	96	96	91	97	126

Período	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13
Aquisições + Melhorias	141	163	174	165	152	152	202

Observa-se que, entre T1 e T5, o valor associado a aquisições e melhorias reduziu 3,4%. Já a partir da aplicação da medida em T6 até T13, houve crescimento de 60,9%. Durante todo o período analisado, a indústria doméstica aumentou suas aquisições e melhorias em 102,1% entre T1 e T13, mostrando uma evolução positiva do ativo imobilizado da Indústria doméstica de calçados.

A posteriori, descreve-se a evolução no número de empregados da indústria doméstica ao longo de todos os períodos sob análise, bem como a evolução da produtividade do setor, medida pela quantidade de empregados voltados para a produção, dividido pelo número de calçados produzidos (mil).

Tabela 39: Evolução do número de empregados da indústria doméstica e Produtividade [CONFIDENCIAL]

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Qtde. de Empregados - Total	100,00	106,65	91,34	91,82	95,35	86,22
A1. Qtde de Empregados - Produção	100,00	101,74	87,93	86,54	89,77	81,18
Volume de Produção da ID	100,00	105,76	91,10	93,41	98,17	94,09
(Volume de Produção (produto similar) / qtde. empregados-produção)	100,00	96,55	100,00	103,45	110,34	110,34

Tabela 39.1 : Evolução do número de empregados da indústria doméstica e Produtividade [CONFIDENCIAL]

	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13
Qtde. de Empregados - Total	93,69	94,35	91,23	87,50	74,19	71,06	70,86
A1. Qtde de Empregados - Produção	87,87	88,61	85,78	81,90	68,59	65,37	65,81
Volume de Produção da ID	98,93	110,38	121,67	119,37	108,05	111,67	112,12
(Volume de Produção (produto similar) / qtde. empregados-produção)	110,34	124,14	141,38	144,83	134,48	144,83	141,38

Da tabela, verifica-se que a quantidade total de empregados caiu 4,7% entre T1 e T5 e sofreu queda ainda mais forte entre T6 e T13, reduzindo 17,8%. De T1 a T13, a redução foi de 29,1%. A quantidade de empregados associados à produção, por sua vez, caiu 10,2% de T1 a T5, 18,9% de T6 a T13, sofrendo uma queda total de 34,2% entre T1 e T13.

No mesmo intervalo considerado, observam-se sucessivos aumentos na produtividade da indústria doméstica, calculada por meio da divisão da quantidade produzida pelo número de empregados ligados à produção. De T1 a T5, houve queda de produtividade de 1,8% e, em seguida, tem-se um aumento de 19,2% até T13.

Considerando todo o período analisado, T1 a T13, observou-se um aumento de 41,4% na produtividade da ID. Portanto, a capacidade produtiva e volume de produção da ID aumentou durante todo o período analisado, mesmo diante da redução de empregados, apresentando ganho de produtividade.

Em seguida, descrevem-se os resultados apurados para a Indústria Doméstica de Calçados, considerando o período de T1 a T13. Os valores obtidos em reais correntes nos dois processos utilizados como referência foram atualizados pela IPA-OG-PI.

	Receita Líquida	Resultado Operacional
T1	100	100
T2	98	107
T3	78	92
T4	78	122
T5	80	88
T6	98	242
T7	110	238
T8	113	177
T9	113	251
T10	108	262
T11	131	424
T12	123	343
T13	123	343

Na análise dos resultados obtidos pela indústria doméstica, observa-se redução da receita líquida e do resultado operacional, de T1 a T5, com quedas de 19,8% e 11,9%, respectivamente. Já de T6 a T13, esses indicadores apresentam melhora, crescendo 25,9% e 42,0%. Assim, de T1 a T13, houve melhora na receita líquida, com crescimento de 22,9%, e no resultado operacional, com crescimento de 243,2%. Portanto, nota-se melhora dos resultados da indústria doméstica ao longo do período analisado.

Ainda no que se refere aos efeitos das medidas de defesa comercial, estão expostos na tabela a seguir os resultados obtidos na simulação do Modelo de Equilíbrio Parcial para dois cenários: Cenário 1 - da retirada dos direitos antidumping em vigentes em T13; e Cenário 2 - imposição dos direitos nos níveis do mercado observado em T5. Consequentemente, sinais positivos e/ou negativos de variação de bem-estar devem ser interpretados de forma oposta em cada um deles.

Componente	Cenário 1 - Atual (Retirada)	Cenário 2 - Pré-aplicação (Imposição)
Excedente do consumidor	24,64	-122,85
Excedente do produtor	-5,43	29,22
Arrecadação	-1,99	-29,14
Bem-estar líquido	17,22	-122,78
Bem-estar líquido	0,38%	-1,9%

No Cenário 1 de retirada dos direitos antidumping, o Modelo de Equilíbrio Parcial projeta um aumento líquido no bem-estar da economia brasileira equivalente a US\$ 17,22 milhões, referente a cerca de 0,38% do mercado dimensionado de calçados em valor (importações e vendas). O referido aumento é resultado da elevação no excedente do consumidor de US\$ 24,64 milhões e da redução de US\$ 1,99 milhão na arrecadação do governo central e de US\$ 5,43 milhões no excedente do produtor.

Já o Cenário 2 apresenta resultados distintos. De acordo com a simulação do modelo de equilíbrio parcial, com a aplicação dos direitos antidumping em vigor, projeta-se uma redução líquida no bem-estar da economia brasileira equivalente a US\$ 122,78 milhões, ou seja, cerca de 1,9% do mercado de calçados. A referida redução é resultado de uma queda no excedente do consumidor de US\$ 122,85 milhões, uma redução de US\$ 29,14 milhões na arrecadação do governo central e único aumento de US\$ 29,22 milhões no excedente do produtor.

Do ponto de vista da indústria doméstica, foram estimadas as prováveis variações de preço e quantidade de calçados comercializados pela indústria nacional, conforme tabela a seguir.

Indicadores	Cenário 1 - Atual (Retirada)	Cenário 2 - Pré-aplicação (Imposição)
Quantidade	0,0	3,46
Preço	-0,92	0,45

No Cenário 1 de retirada dos direitos antidumping, o Modelo de Equilíbrio Parcial projeta que a variação da quantidade do produto comercializado pela indústria nacional seria irrisória dado o baixo volume comparativo das importações, enquanto o preço produto fabricado pela indústria doméstica diminuiria em 0,92%.

Já no Cenário 2 da aplicação da medida antidumping, o Modelo de Equilíbrio Parcial projeta que a quantidade do produto comercializado pela indústria nacional apresentaria aumento de 3,46%, enquanto o preço do produto fabricado pela indústria doméstica aumentaria em 0,45%.

Levando-se em conta as faixas de elasticidades consideradas neste documento, é possível estimar as participações finais esperadas para os produtores domésticos e para as importações das diversas origens no mercado brasileiro do produto, em termos de valores mínimos e máximos.

Dessa forma, no Cenário 1, a simulação do Modelo de Equilíbrio Parcial projeta que a retirada dos direitos antidumping elevaria a participação das origens gravadas no mercado brasileiro de [CONFIDENCIAL] 0-10% para entre [CONFIDENCIAL] 0-10% e [CONFIDENCIAL] de 0-10%. Tal elevação ocorreria principalmente em substituição à indústria doméstica, que teria sua participação diminuída de [CONFIDENCIAL] 90-100% do mercado brasileiro para entre [CONFIDENCIAL] 90-100% e [CONFIDENCIAL] 90-100%. As importações do resto do mundo também se reduziram em termos relativos, caindo de [CONFIDENCIAL] 0-10% para entre [CONFIDENCIAL] 0-10% e [CONFIDENCIAL] 0-10%, representado na tabela abaixo.

Origem	Participação Inicial (%)	Participação mínima (%)	Participação máxima (%)
Brasil	90-100	90-100	90-100
China	0-10%	0-10%	0-10%
Indonésia	0-10%	0-10%	0-10%
Vietnã	0-10%	0-10%	0-10%
Resto do Mundo	0-10%	0-10%	0-10%

Já no Cenário 2, a simulação do Modelo de Equilíbrio Parcial projeta que a aplicação dos direitos antidumping reduziria a participação da China no mercado brasileiro de [CONFIDENCIAL] 0-10% para entre [CONFIDENCIAL] 0-10% e [CONFIDENCIAL] 0-10%. Tal elevação ocorreria principalmente em benefício da indústria doméstica, que teria sua participação aumentada de [CONFIDENCIAL] 90-100% do mercado brasileiro para entre [CONFIDENCIAL] 90-100% e [CONFIDENCIAL] 90-100%, aumentando a concentração do mercado. As importações do resto do mundo aumentariam levemente em termos relativos, subindo de [CONFIDENCIAL] 0-10% para entre [CONFIDENCIAL] 0-10% e [CONFIDENCIAL] 0-10% representado na tabela abaixo.

Tabela 44: Participações na quantidade - Inicial e simulado - Análise de sensibilidade (Cenário 2) [CONFIDENCIAL]

Origem	Participação Inicial (%)	Participação mínima (%)	Participação máxima (%)
Brasil	90-100%	90-100%	90-100%
China	0-10%	0-10%	0-10%
Resto do Mundo	0-10%	0-10%	0-10%

Assim, para fins de avaliação final de interesse público, nota-se que, em geral, os indicadores da indústria doméstica melhoraram quando são comparados os períodos entre T1 e T5, anterior à aplicação da medida, e entre T6 e T13, durante a vigência da medida. Isso é observado no crescimento do valor associado a aquisições e melhorias, da produtividade, da receita líquida e do resultado operacional.

No que se refere aos resultados da simulação de impacto para a indústria doméstica, podem ser verificadas redução de preços e perda de market share, no caso de retirada da medida, e o movimento oposto, no caso de aplicação, como esperado. Neste caso, destacam-se as magnitudes de variação maiores associadas à simulação de aplicação da medida no contexto de T5, o que se justifica pela maior relevância das importações chinesas naquele momento, o que leva a um maior efeito relativo no mercado decorrente da imposição da medida antidumping.

Quanto à participação estimada de origens de importações para atender à demanda nacional, estima-se, em um cenário de retirada da medida, o esperado crescimento das importações chinesas, mas também uma certa estabilidade das participações de Vietnã e Indonésia. Ainda que em um contexto de baixa magnitude de importações totais, essas origens se consolidaram como alternativas à China durante a vigência da medida, fornecendo volumes, quando consideradas juntas, da mesma ordem de grandeza que a origem gravada, o que caracteriza o desvio de comércio.

2.4.2 Impactos na cadeia a montante

Em seu Questionário de Interesse Público, a parte interessada Abicalçados afirmou que a cadeia a montante ligada ao mercado de calçados é extensa, e a eventual não prorrogação da medida antidumping poderia afetar todos os elos anteriores à produção de calçados.

Ademais, a Abicalçados apresentou, em seu Questionário de Interesse Público, análise com base nos dados da Matriz Insumo Produto, divulgada pelo IBGE. A matriz permite demonstrar, na economia brasileira, quanto cada atividade repercute nas demais, através de uma visão detalhada da estrutura produtiva brasileira, que possibilitaria avaliar o grau de interligação setorial da economia e também os impactos de variações na demanda final dos produtos, mediante a identificação dos diversos fluxos de produção de bens e serviços.

Através dos dados obtidos pelo IBGE, seria possível encontrar o multiplicador setorial da atividade, classificado em Fabricação de calçados e de artefatos de couro. Da mesma forma, seria possível verificar que, para cada unidade monetária gerada no setor produtivo de calçados, haveria repercussão de mais que o dobro gerado nos outros setores, sendo o multiplicador setorial de 2,09. O elevado multiplicador seria explicado pela longa cadeia de atividades envolvidas a montante. Verifica-se que, além de repercussão na atividade de produção de calçados, também reverbera nos setores de comércio, setor petroquímico, pecuária, fabricação de produtos têxteis, transporte terrestre, financeiro, dentre outros.

Posteriormente, a parte apresentou estudo elaborado pela LCA Consultoria/Abicalçados, em que foi registrado que a indústria calçadista, segundo as Contas Nacionais do IBGE (que apresenta desagregação para 68 setores produtivos e 128 bens e serviços), tem consumo intermediário relevante de bens que são produzidos pelo próprio setor e de um conjunto de produtos que são majoritariamente produzidos por outros setores da economia. Foi relatado que, dos bens que não são produzidos pelo setor e possuem parcela expressiva do consumo intermediário, pode-se destacar os tecidos (média de 12,4%); resinas, elastanos, fibras artificiais e sintéticas (média de 6,0%); artigos têxteis (média de 5,1%); produtos químicos e orgânicos (média de 3,2%); artigos de borracha (média de 2,2%); e artigos de plástico (média de 1,5%).

Não obstante, segundo o estudo, a estabilidade na proporção do consumo intermediário do setor, com respeito aos bens, não seria conferida no que se refere aos valores reais. O gasto real dispendido nos bens consumidos dentro do processo produtivo apresentaria variações no tempo. Ao se tratar da absorção da indústria calçadista, considerando o quanto seu consumo intermediário seria responsável por demandar do total produzido de cada bem na economia, ponderou-se a relevância do setor calçadista na relação.

Para computar a parcela da produção total destinada para o setor calçadista (como consumo intermediário), foi utilizada a razão entre o consumo intermediário de um bem (que é utilizado como insumo pelo setor analisado) pelo total produzido deste mesmo produto na economia. Nestes termos, foi observado que do total produzido de tecidos na economia brasileira, a parcela que foi destinada para o consumo intermediário de calçados cresceu 4 p.p. (de 14% para 18%) entre 2010 e 2018. Este mesmo exercício aplicado para resinas, elastanos, fibras artificiais e sintéticas observa mais estabilidade, em termos da parcela da produção total absorvida pelo consumo intermediário da indústria calçadista entre 2010 e 2018, do que no caso dos tecidos. Em média, 4,5% da produção total destes artigos foi destinada para o consumo intermediário calçadista.

Nessa lógica, o referido estudo apontou que a conexão entre a indústria calçadista e os setores a montante indica que a retirada da medida de defesa comercial estabelecida para os calçados pode ter impactos ao longo de uma cadeia produtiva extensa.

A parte interessada Ápice, em seu Questionário de Interesse Público, afirma que apesar da indústria calçadista possuir uma ampla gama de elos a montante, são indústrias de base que abastecem diversos outros setores, de forma que não é possível afirmar uma dependência da indústria calçadista.

Com relação à existência de outras medidas de defesa comercial ligadas à cadeia a montante, que podem prejudicar em duplicidade os elos a jusante da indústria de calçados, a Ápice trouxe, em seu questionário de interesse público, medidas que afetam setores ligados à produção de insumos à indústria calçadista. Entre eles estão:

(I) Direito antidumping definitivo sobre importações de fios de náilon oriundas da China, de Taipé Chinês e da Coreia do Sul (NCMs 5402.31.11, 5402.31.19 e 5402.45.20). Tal medida foi determinada pela Resolução nº 19, de 19 de dezembro de 2019, e vencerá em 23 de dezembro de 2024;

(II) Direito antidumping definitivo sobre importações de PVC-S oriundas de Estados Unidos (EUA) e México (NCM 3904.10.10). Essa medida foi determinada pela Resolução nº 89, de 27 de setembro de 2016, e vencerá em 28 de setembro de 2021;

(III) Direito antidumping definitivo sobre importações de PVC-S oriundas de China (NCM 3904.10.10). Essa medida foi determinada pela Resolução nº 73, de 14 de agosto de 2020, e vencerá em 14 de agosto de 2025;

(IV) Direito antidumping definitivo sobre importações de resina de polipropileno oriundas da África do Sul e da Índia (NCMs 3902.10.20 e 3902.30.00). Essa medida foi determinada pela Resolução nº 134, de 23 de dezembro de 2020, e vencerá em 28 de dezembro de 2025;

(V) Direito antidumping definitivo sobre importações de resina de polipropileno oriundas dos EUA (NCMs 3902.10.20 e 3902.30.00). Tal medida foi determinada pela Resolução nº 104, de 31 de outubro 2016, e vencerá em 1º de novembro de 2021.

(VI) Direito antidumping definitivo sobre importações de ácido adípico, originárias da Alemanha, China, Estados Unidos da América, França e Itália (NCM 2917.12.10). Tal medida foi determinada pela Resolução GECEX Nº 185, de 30 de março de 2021, e vencerá em 31 de março de 2026.

Sobre o impacto na cadeia a montante, primeiramente, indicam-se encadeamento e espraiamento naturalmente maiores em setores mais amplos, em função de o produto sob análise ser um produto final e heterogêneo. Por outro lado, não se pode afirmar uma relação de dependência de outros setores intermediários (plásticos, fibras, têxteis, borracha, entre outros) frente à indústria doméstica calçadista, uma vez que tais setores intermediários igualmente são atrelados a cadeias diversas com diferentes usos e aplicações.

Não obstante, em sede das manifestações e estudos trazidos, convém ponderar a relevância do conjunto de indústrias a montante no fornecimento de matérias-primas, sugerindo movimentos de integração setorial, com base em setores importantes da economia brasileira como um todo.

2.4.3 Impactos na cadeia a jusante/consumidor

Tendo em conta que o produto objeto da análise se caracteriza como produto

final, o conceito de cadeia a jusante se torna mais amplo, ao se considerar o mercado a jusante o setor de distribuição e comércio e o seu impacto no consumidor final. Dessa forma, serão aqui discutidos potenciais impactos da medida de forma geral, contemplando a cadeia a jusante delimitada pelas partes interessadas e seus reflexos no consumidor final do produto.

Com relação aos impactos na cadeia a jusante do mercado de calçados, a Abicalçados, em seu Questionário de Interesse Público, afirma que pelo fato de calçados serem classificados como um bem de consumo final, apenas estabelecimentos comerciais, varejistas e revendedores de calçados seriam afetados nos elos a jusante. Segundo ela, o nível de emprego na cadeia a jusante não é e nem será afetado pela origem do produto, seja o calçado nacional ou importado. Isso pois, segundo ela, os consumidores continuarão a adquirir calçados inobstante a origem destes.

Ademais, a Abicalçados afirma não existir dependência do elo a jusante em relação ao produto ser nacional ou importado. O que determina a opção, segundo ela, de um calçado em detrimento de outro é o preço deste no varejo. Segundo ela, o consumidor continuará adquirindo calçados independentemente da origem do produto, sendo o preço um fator relevante para o consumidor optar por um calçado nacional ou um importado. Caracterizado como um produto de uso pessoal e sujeito aos ditames da moda, segundo ela a opção por um ou outro calçado pode envolver outras variáveis, tais como design, marca e materiais.

Por outro lado, a Ápice, em seu Questionário de Interesse Público, afirma que a aplicação da medida antidumping sobre os calçados tem o efeito não somente de aumentar o preço dos calçados importados, mas também de diminuir a oferta e variedade de calçados ao cidadão brasileiro, em especial para os calçados esportivos, podendo diminuir até mesmo o direito à saúde e ao desporto, garantidos pela Constituição Federal.

A Ápice afirma também, em seu Questionário de Interesse Público, que a prática de exercícios físicos é capaz de prevenir doenças, aumentar a longevidade e evitar gastos excessivos com saúde pública e custos para a economia decorrentes de doenças evitáveis com atividade física e esportes. Afirma também que, investir em atividade física e esportes é uma política pública inteligente, na medida em que reduz os custos para o sistema de saúde e a economia em geral, contribui para resultados sociais positivos, incluindo redução da criminalidade, melhores níveis de bem-estar e saúde mental, aumento da escolaridade, entre outros. Segundo ela, no Brasil, a aplicação da medida antidumping sobre calçados é totalmente contrária à tendência mundial de democratização e facilitação de acesso à prática de atividade física e esportiva.

Em relação aos efeitos da medida antidumping ao longo do tempo, o estudo Tendências/Ápice traz análises sobre efeitos em volume, produção local e preço, em abordagem quantitativa, segmentado em resultados de calçados em geral e isolando possíveis efeitos em calçados esportivos. Nesse sentido, para avaliar se a imposição do direito antidumping teve algum efeito sobre a quantidade importada de calçados em geral e esportivos, foram realizadas análises de regressão multivariada com o objetivo de isolar os efeitos de outras variáveis que podem explicar o comportamento das importações desses produtos. Tais variáveis (também chamadas de "controles") possibilitam separar os efeitos da adoção da medida antidumping de outros fatores inerentes que estão relacionados à compra de calçados importados, como o comportamento do comércio, a taxa de câmbio, tendências de consumo e eventos esportivos importantes. Para tanto, foram utilizadas as seguintes variáveis explicativas nos modelos: Pesquisa Mensal do Comércio Dessazonalizada - PMC (em base 100 - Tendências); Taxa de câmbio mensal (PTAX Venda média do mês - Banco Central); Google Trends com buscas pelo termo "academia" ao longo do tempo.

Sob a lógica do volume, o resultado indicou que a imposição de direito antidumping para a China reduziu a quantidade de calçados importada para o Brasil, possivelmente pelo fato de os calçados sociais/casuais chineses passarem a não ser comercialmente viáveis em relação aos nacionais. Por sua vez, os resultados somente para calçados esportivos teriam demonstrado a tese de que, para esse tipo de produto, é possível realizar uma substituição entre origens e não necessariamente há uma queda permanente nas importações, em benefício do produtor nacional. A imposição de uma sobretaxa não teve efeito negativo permanente sobre as importações de calçados esportivos de todas as origens, mesmo levando-se em consideração os demais fatores associados à importação desses produtos. Observa-se apenas uma redução temporária nas janelas mais curtas de três e seis meses. Segundo a nota em tela, esse resultado é esperado haja vista a dinâmica de produção e distribuição dessa indústria, que se pauta pela escolha de determinadas plantas para fabricação de modelos específicos - os calçados esportivos chineses são substituídos por outros calçados esportivos (não necessariamente de modelos idênticos) de outras origens que não a nacional. Portanto, o estudo indica que não se verifica uma queda permanente nas importações de calçados esportivos.

Foi também indicado que a produção doméstica de calçados esportivos não reagiria positivamente à imposição do direito antidumping. Haveria somente um efeito positivo e estatisticamente significativa da variável de tendência de mercado (Google Trends) na direção esperada: quanto mais os consumidores buscam por termos relacionados a esportes, maior é a produção de calçados dessas marcas no Brasil. Nessa linha, a sua fabricação não seria alocada em um determinado país para a produção de todo o portfólio de produtos, fazendo com que o encarecimento das importações de uma dada origem traria elevação da produção local. O efeito pode ser simplesmente de deslocamento de origens de importações, sendo que, como o portfólio completo de calçados não é produzido em um país específico, fazendo com que o consumidor fosse prejudicado, de forma a não contar com algumas opções de produtos.

Em relação ao efeito em preços, o exercício trouxe que o efeito da adoção da medida antidumping permaneceria conforme obtido para os calçados como um todo: após a imposição da sobretaxa, os preços médios (FOB em dólares) dos calçados chineses se elevaram, o que serviria de evidência para confirmar a hipótese de mudança de portfólio. Na análise isolada para calçados esportivos, a adoção da medida antidumping tornaria inviável a importação de calçados de menor preço, cuja elasticidade da demanda em relação ao montante a ser pago é alta. Isto posto, o estudo apontou que seriam importados os calçados de maior preço, voltados a um público de renda maior. Ainda, segundo o estudo, as especificações para todos os calçados das origens afetadas não apontam para resultados de elevação do preço médio após a adoção da medida antidumping. Isso poderia ocorrer porque qualquer elevação de preços de calçados casuais/sociais importados dessas origens poderia ser contestada pelos calçados nacionais. Quanto aos efeitos sobre os preços domésticos, o efeito permanente da sobretaxa seria de uma alta no nível de preços de calçados, conforme esperado dados os canais de transmissão de uma elevação do preço do produto importado para o índice de preço de calçados no Brasil. Sobre o consumidor final, foi ressaltado que, além de o câmbio impor ao direito vigente ritmos de crescimento muito superiores à elevação média de preços no Brasil, seu nível em reais gera um efeito sobre o consumo das famílias, não apenas em termos de calçados, mas também em termos gerais.

Por último, sobre os efeitos sobre bem-estar, com base na abordagem quantitativa de equilíbrio parcial de Francois (2009), a nota econômica trouxe que a retirada da medida antidumping para calçados oriundos da China motivariam mudanças no mercado, embora com efeitos pequenos. Seria observada uma queda de 0,8% nos preços, além de uma redução de 0,1% na quantidade produzida pela indústria doméstica. Em análise isolada para calçados esportivos, a retirada da medida incorreria efeitos muito pequenos no mercado doméstico. Foi estimada uma queda de preços de 4,8%, a qual seria acompanhada por uma diminuição na quantidade produzida de apenas 0,6%. Do ponto de vista do bem-estar, consumidores ganham, ao mesmo tempo em que produtores e governo perdem.

Com efeito, o estudo aponta que a direção de tal resultado já era antecipável, uma vez que com a retirada do direito antidumping sobre as importações das origens investigadas ficariam mais competitivas frente ao produto nacional. Isso levaria, no

cenário traçado os demandantes de calçados a importarem mais em detrimento da produção nacional, o que acarretaria diminuição na quantidade fabricada pela indústria doméstica, contudo com baixa magnitude. Do ponto de vista dos agentes, haveria perda de bem-estar por parte dos produtores, bem como um ganho por parte dos consumidores, além de queda na arrecadação do governo. Tendo em vista que medidas antidumping não possuem caráter arrecadatório, a medida de bem-estar líquido envolveria a soma dos efeitos sobre produtores e consumidores. Considerando-se tal métrica, o resultado líquido de bem-estar seria positivo. Isso acontece porque o ganho dos consumidores com a retirada da medida mais que compensa a perda de produtores e governo.

Quanto a transmissões de efeitos ao longo da cadeia, com base na análise insumo-produto, o setor a jusante se beneficiaria da retirada da medida. A queda nos preços previamente estimada em apenas 0,8% causaria um aumento no comércio de calçados de mais de R\$ 1,3 bilhão de reais. O espraiamento dos efeitos sobre toda a economia geraria impactos positivos do ponto de vista do bem-estar geral. Por exemplo, a produção nacional aumentaria em R\$ 634 milhões, a qual seria acompanhada pela geração de quase 10 mil empregos. Em análise isolada para calçados esportivos, o setor a jusante se beneficiaria da retirada da medida, de forma similar aos calçados em geral. Nesse sentido, a queda nos preços previamente estimada em 4,8% causaria um aumento no comércio de calçados esportivos de R\$ 769 milhões de reais, seguindo a tendência de efeitos positivos como um todo na análise global do produto.

No Estudo LCA/Abicalçados, foi trazida a relevância do consumo de calçados nas despesas das famílias brasileiras. Nessa lógica, segundo a análise interposta, a participação do consumo médio de calçados e apetrechos no orçamento familiar caiu de 1,3% em 2008 para 0,9% em 2018; a queda foi notada em todas as classes. Segundo o referido estudo, o comércio especializado em calçados, a partir de dados da PAC/IBGE, entre 2010 e 2014, elevou sua receita líquida, ganho que foi quase que integralmente compensado por uma deterioração na receita entre 2014 e 2018. Durante o período de revisão, T11 e T12 (os dados relativos a T13 ainda não estão disponíveis), o faturamento do setor apresentou estabilidade. A deterioração da receita líquida entre 2014 e 2017 trouxe uma queda na participação do comércio de calçados em comparação ao comércio total, passando de 2,1% para 1,7%, uma variação de -19%. Uma das justificativas para a queda da receita no período poderia ser a mudança no padrão de consumo de todas as classes. Do ponto de vista de emprego, segundo o referido estudo, o comércio calçadista teve queda de sua participação no número de empregos formais no período de análise.

Em comparação ao setor industrial de calçados, o estudo aponta que o comércio calçadista se apresenta com menor nível de empregos, tanto em termos absolutos quanto em termos relativos, sendo que a cadeia de calçados é mais relevante para indústria nacional do que para comércio nacional. Apesar do maior número de vagas, o setor industrial apresentou redução mais intensa do número de vínculos ao longo da década: entre 2010 e 2019 a indústria reduziu o número de vínculos em 24% enquanto no comércio a redução foi de apenas 4%. Para o período de T11 a T13, o comércio calçadista reduziu o número de vínculos em 1,8%, frente um aumento de 2,6% no comércio como um todo. Já a indústria calçadista reduziu 2,8%, enquanto a indústria total apresentou aumento de 1,5%.

Em relação ao impacto trazido em termos de preço ao consumidor, o referido estudo indicou que entre 2010 e 2019, o IPCA de calçados e acessórios cresceu menos do que a inflação geral ao consumidor, acompanhando o índice de vestuário, grupo o qual faz parte. A queda relativa no preço desses itens quando comparado com os preços gerais da economia, observada a partir de 2015, seria um indicativo de que a categoria sofre um impacto maior que o restante do comércio, assim como a queda da receita líquida, e acompanha a mudança no padrão de consumo das famílias.

Sobre os efeitos atrelados ao bem-estar, foi realizado exercício de retirada da medida antidumping, seguindo a metodologia proposta no Guia de Interesse Público, usualmente tratada em interesse público com base em equilíbrio parcial. Na simulação, a retirada da medida antidumping sobre os calçados chineses resultaria em queda de -0,16% (entre -0,02% e -0,48%, variações associadas aos resultados mínimo e máximo respectivamente) nos preços da indústria doméstica, e em queda de 0,25% (entre -0,05% e -0,63%) nos preços do mercado total (indústria doméstica e importação). Em relação as quantidades consumidas, o exercício estima queda de 0,14% (entre -0,05% e -0,07%) no volume de calçados vendidos pela indústria doméstica, e aumento de 0,13% (entre 0,03% e 0,33%) no volume total do mercado doméstico.

Com as variações nos preços e quantidades apresentadas, o estudo estimou que a retirada da medida antidumping resultaria em queda do bem-estar em qualquer cenário de elasticidades adotadas. No cenário médio, a variação do bem-estar seria negativa em US\$ 27 milhões (entre US\$ -54 milhões e US\$ -1 milhão), representando 0,5% do valor total negociado no mercado doméstico de calçados em 2019. Dentre as considerações abordadas no referido ensaio, foi chamada a atenção sobre o perfil das importações brasileiras que foi bastante alterado após a aplicação da medida antidumping, com a migração de calçados sociais/casuais para esportivos.

Sobre efeitos agregados na economia, com base na metodologia de insumo-produto, foram mensurados os efeitos diretos nas demandas setoriais da cadeia produtiva sob revisão (denominados choques exógenos), contemplando o efeito direto no mercado de calçados e os setores demandantes. Em suma, tais choques foram aplicados na Matriz Insumo-Produto (MIP) da economia brasileira calculando o efeito indireto e efeito renda do espraiamento dos efeitos diretos para todos os demais setores da economia. O resultado econômico total seria a resultante líquida mensurada em termos de valores de produção, valor adicionado, ocupações e salário. Como resultados obtidos, o estudo indicou o saldo líquido total de eventual retirada do direito antidumping vigente sobre a produção seria negativo em R\$ 12,2 milhões; em termos de Valor Adicionado, entretanto, o resultado seria levemente positivo, com aumento de R\$ 3,1 milhões. Haveria uma pequena diminuição de 33 postos de trabalho, com redução de R\$ 0,62 milhões em massa salarial.

Ademais, a Abicalçados, em sua manifestação final, teceu comentários sobre o estudo elaborado pela Tendências Consultoria a pedido da Ápice. Segundo aquela associação, a análise do mercado doméstico de calçados segmentado pelos calçados esportivos não seria adequada para a avaliação do interesse público, considerando que, no processo de revisão da medida, o mercado de calçados investigado foi mantido sem alterações, ou seja, abarcando diversos tipos de calçados.

No que se refere ao argumento da Tendências de que a produção de calçados esportivos no Brasil seria inexistente ou pouco relevante, a Abicalçados indicou que foram produzidos 33,8 milhões de pares em 2019, o que equivaleria a 7,6% da produção nacional. Assim, argumentou que, mesmo que a medida antidumping dificulte a importação de algum modelo específico, seria pouco provável que isso pudesse causar um desabastecimento no mercado brasileiro.

Sobre os modelos econométricos apresentados pela Tendências, a Abicalçados argumentou que não conseguiram explicar a dinâmica dos volumes importados, pois as variáveis principais não teriam sido estatisticamente significantes. Em complemento, afirmou que a alegação de aumento de preços não fugiria do normal, havendo baixos indícios de qualquer preocupação com aumento dos preços dos calçados.

Acerca dos exercícios realizados pela Tendências com metodologia de insumo-produto, a Abicalçados apontou inconsistências que resultariam na superestimação no cálculo do impacto a jusante, o que, por sua vez, superestimaria o resultado total, pelo encadeamento dos efeitos em toda economia: o mercado comerciante de calçados estaria superestimado tornando a base de análise do impacto positivo muito alta, e a elasticidade distorceria o efeito da variação de demanda com um custo menor (retirada da medida antidumping).

Por outro lado, a respeito dos estudos econométricos trazidos pela Abicalçados realizados pela LCA, a Ápice, em sua manifestação final confronta certas metodologias utilizadas em sua análise de impactos. Incialmente, a Ápice refuta seu critério para a escolha de elasticidades. Seguro ela, embora suas elasticidades fossem baseadas em artigos acadêmicos, o documento ainda aplica premissas adicionais sobre os parâmetros reportados nas fontes utilizadas, gerando um excesso de hipóteses e suposições. Além disso, segundo a Ápice, o Relatório LCA mistura elasticidades estimadas em diversos artigos, tendo a elasticidade-oferta internacional sido retirada de dois

trabalhos diferentes. Dessa forma, os parâmetros podem não ser comparáveis ou ao menos indicados para a utilização em um modelo específico como o modelo de Bem-Estar. Os resultados gerados pelos parâmetros externos não estariam em conformidade com a situação de mercado sob investigação.

A Ápice afirma que utilizou em sua análise de impacto referências de elasticidades estimadas a partir de dados que refletem exatamente a situação de mercado sob análise, incluindo players da parte interessada do processo e o horizonte temporal especificado na investigação, configurando a real situação de mercado analisada. A parte afirma também que a escolha arbitrária de parâmetros (que não envolva estimações com dados próprios do mercado no período em análise) direcionaria os resultados ao que se gostaria de ter, ao invés do que se obteria com a utilização de parâmetros devidamente estimados.

Ademais, a Ápice, em sua manifestação final, ressalta o modelo de Bem-Estar estimado no Relatório LCA se diz questionável a respeito da dependência do resultado em relação à variação tarifária. O resultado negativo reportado no documento estaria diretamente relacionado à inclusão da variação arrecadatória do governo, não sendo robusto para a soma da variação do excedente do consumidor e variação do excedente do produtor, segundo a Ápice. Ela ressalta também que medidas antidumping não possuem caráter arrecadatório, apenas servindo para corrigir eventuais condições desiguais de competição do mercado. Dessa forma, a avaliação do bem-estar líquido passaria pela averiguação somente da soma dos excedentes de produtores e consumidores, que apontam valores positivos em todos os cenários estimados.

Acerca dos estudos realizados pela Abicalçados com metodologia de insumo-produto, a Ápice, em sua manifestação final refuta metodologias utilizadas pela LCA, afirmando que suas estimações de Insumo-Produto não contemplam variações de consumo intermediário, pois supõe que a cadeia produtiva do setor de calçados inclui um elo a jusante constituído da venda desse setor para o comércio. Entretanto, o choque do modelo de Insumo-Produto não reportaria tal premissa, por aplicar os choques diretamente na demanda setorial.

Por fim, a Ápice ressalta, em sua manifestação final, que os resultados de Insumo-Produto apresentados no Relatório LCA, apresentam indícios de ausência de robustez nos seus números, isso pois mesmo após toda a argumentação da nocividade da tarifa antidumping sobre o mercado de calçados, a retirada da medida implicaria em efeitos positivos sobre valor adicionado. Assim, os resultados não são robustos, segundo a Ápice, por preverem impactos positivos sobre o PIB mesmo estimando perdas em outras variáveis.

Sobre os estudos e manifestações trazidas no âmbito da mensuração de impactos à cadeia a jusante, cabe repisar algo manifestado pelas partes: o produto em análise por ser um bem diferenciado e heterogêneo na percepção do consumidor possui nuances que podem afetar, em certa medida, a apuração de parâmetros mais adequados para sua aferição, entre eles, as elasticidades, tanto na disposição da oferta nacional e mundial, quanto da ótica da demanda. Em termos de oferta, reconhece-se que há um natural mobilidade da produção de determinados tipos de calçados em função da capacidade de grandes marcas estarem situadas em diversos países com base em lógica fragmentada de manufatura, o que pode afetar a produção de determinados subtipos de produtos não produzidos nacionalmente.

Da mesma forma, assevera-se que a indústria nacional é fragmentada, o que também apresenta reflexos na disposição na composição da oferta nacional, trazendo componentes mais elásticos na capacidade de ofertar o produto. Por sua vez, em termos de demanda, os calçados possuem características peculiares entre si, variando entre disposições moderadamente inelásticas até mais inelásticas, a depender de possíveis fatores atrelados à capacidade de consumo do comprador.

Ademais, conforme os estudos trazidos e como reconhecido no histórico do processo de defesa comercial, há uma mudança de perfil das importações ao longo do tempo, fazendo com que produtos mais baratos de origem chinesa fossem substituídos pela produção nacional e pela importação de outras origens, enquanto os produtos mais caros continuaram sendo importados a partir da China, como consequência do reposicionamento estratégico dos produtos em função dos seus preços, os volumes importados da China pelo Brasil, mitigando a linearidade prevista pelos parâmetros de elasticidade.

De todo modo, deve-se ter cautela em possíveis segmentações de mercado, como na lógica de distinção entre calçados totais e esportivos, por risco de ruptura conceitual nas definições alçadas em sede de definição de produto similar no âmbito de defesa comercial. Para tanto, as apurações interpostas em sede da avaliação de interesse público, são feitas obedecendo a lógica de definição do produto posta em defesa comercial, ainda que se reconheça as limitações inerentes a essa definição.

Em relação aos ensaios realizados sobre bem-estar, no caso de eventual retirada da medida antidumping, pondera-se que ambos os estudos trouxeram impactos negativos sobre bem-estar geral agregado, porém com variação de magnitude de seus efeitos. Cabe tão somente ressaltar que, no estudo Tendências/Ápice, foram realizadas considerações sobre o efeito da arrecadação no cômputo total aferição, o que traria em sua visão um efeito agregado positivo com a exclusão desse fator na interpretação do resultado, ou seja, tão somente levando-se em conta o excedente do produtor e do consumidor na relação.

De todo modo, chama a atenção que ambos os resultados contrariam, em certa medida, a lógica do efeito da retirada da medida antidumping sobre o bem-estar global, que levaria ao efeito positivo no cômputo dos agentes como um todo. Deve-se ter em mente que, no âmbito do equilíbrio parcial e em sede dos parâmetros de elasticidades estabelecidos, o efeito da retirada da medida antidumping é de natural elevação de bem-estar líquido agregado, salvo se o país for suficientemente grande para ser um price maker. Dessa forma, a simulação realizada pela Abicalçados aparentemente não traz premissas que se alinham aos resultados expostos, isto é, em termos dos pressupostos da análise e sua relação com as formas funcionais adotadas.

Como se sabe, a escolha das elasticidades interfere de forma significativa nos resultados do modelo de equilíbrio parcial, de forma que a diferença de estimativas obtidas pode ser explicada, em grande medida, pela escolha desses parâmetros. Do que foi apresentado, percebe-se que as discrepâncias mais relevantes foram associadas às elasticidades da oferta da produção nacional e das demais origens.

No que se refere à elasticidade da oferta da produção nacional, adotou-se parâmetro mais elástico que as partes, considerando como balizadores as elasticidades obtidas pela USITC, conforme já relatado, e considerando ainda a quantidade de produtores nacionais, bem como o grau de ociosidade da amostra de empresas apresentada pela indústria doméstica.

Outra referência para a ordem de grandeza dessa elasticidade foi obtida do estudo Economic Effects of the TPP: Athletic Footwear, o qual considera uma elasticidade entre 5 e 10 apropriada para a produção de calçados esportivos no Vietnã. Nesse sentido, como o Brasil também é um grande produtor mundial de calçados e o escopo da medida antidumping engloba uma vasta gama de calçados, pode-se considerar tal estimativa coerente também para a produção nacional.

Quanto às elasticidades adotadas para oferta estrangeira, retoma-se que o racional para a escolha de elasticidades elevadas é justamente o de que tal oferta é consideravelmente mais elástica que a nacional. Essa assunção está alinhada com o que a literatura adota para o caso de "país pequeno", como é o caso do Brasil no contexto do mercado mundial de calçados. Nesse sentido, o Brasil enfrenta preços mundiais fixos, o que indica uma oferta estrangeira perfeitamente elástica. Para simular uma elasticidade infinita, estabelece-se a magnitude 99. Tal prática é adotada da mesma forma que o que se verifica na ferramenta SMART da World Integrated Trade Solution (WITS) e como pode ser observado no Guia A Practical Guide to Trade Policy Analysis da OMC.

Sobre as análises de transmissão de efeitos, via insumo-produto, deve-se observar com cautela os alcances de seus resultados, uma vez que a referida análise restringe efeitos variáveis sobre razão entre insumo e produto, pois atribui uma razão fixa de coeficientes, ou seja, sem mudanças nas estruturas produtivas de mercado, como também na decisão de agentes sobre precificação. De todo modo, por mais que a MIP seja possível ferramenta para calcular e decompor o efeito setorial no resultado do cômputo do produto e resultados derivados, como nível de emprego e massa salarial, por exemplo, tais agregações podem alterar os resultados, com a estrutura de consumo entre os setores constante. Nessa lógica, é necessário ter cautela na possível extrapolação de seus resultados, uma vez que não há tabela de recursos e usos (TRU) divulgada pelo IBGE ou qualquer outra que seja baseada na economia brasileira com unidade mínima como produto ou empresa, ou seja, em nível de detalhe que consiga fazer generalizações mais completas sobre este mercado.

Em especial a estratégias de identificação por variáveis de controle para capturar tendências de mercado, observa-se que tais esforços devem ser amparados por justificativas metodológicas para tanto, sob pena da prática ser pouco robusta ou capturar os efeitos desejados de forma parcial, fragilizando a exploração de seus resultados, como no caso do Estudo Tendências/Ápice na variável "pesquisa do termo Calçados" para análise de movimento de produção nacional.

Por fim, reforça-se que a estimativa dos efeitos da medida de defesa comercial por meio de modelos econômicos é apenas mais um dentre vários outros critérios a serem considerados em uma avaliação de interesse público. Conforme consta no art. 3º, § 3º, da Portaria SECEX nº 13/2020, nenhum dos critérios analisados é capaz de, isoladamente ou em conjunto, será peremptoriamente capaz de fornecer indicação decisiva sobre a necessidade ou não de intervir na medida de defesa comercial.

Apresentadas as manifestações disponíveis e os respectivos comentários, passa-se às estimativas obtidas. No que se refere ao efeito da aplicação do direito antidumping, estão expostos na tabela a seguir as projeções para variação de índices de preços e quantidade comercializadas no mercado brasileiro de calçados a partir dos resultados obtidos, no Modelo de Equilíbrio Parcial para dois cenários: Cenário 1 - da retirada do direito antidumping em T13; e Cenário 2 - da imposição do direito nos níveis de T5.

Tabela 45: Variações nos índices de preços e quantidades comercializadas no mercado brasileiro do produto (%)

Componente	Cenário 1 - Atual (Retirada)	Cenário 2 - Aplicação (Imposição)
Índice de Preço Total	-0,52	1,85
Índice de Quantidade Total	0,21	0,73

Com a retirada da medida antidumping (cenário 1), o índice de preço do produto analisado se reduziria em 0,52% na simulação do modelo. Considerando a elasticidade da demanda utilizada, a quantidade total demandada no mercado brasileiro apresentaria elevação de 0,21%. Por sua vez, com aplicação das medidas antidumping (cenário 2), o índice de preço do produto analisado aumentaria em 1,85% na simulação do modelo. Considerando a elasticidade da demanda utilizada, a quantidade total demandada no mercado brasileiro apresentaria queda de 0,73%.

Nesse sentido, destaca-se aqui, novamente, as magnitudes de variação de preço e quantidade maiores associadas à simulação de aplicação da medida no contexto de T5, o que se justifica pela maior relevância das importações chinesas naquele momento, o que leva a um maior efeito relativo no mercado decorrente da imposição da medida antidumping.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS ACERCA DA AVALIAÇÃO FINAL DE INTERESSE PÚBLICO

Após a análise dos elementos apresentados ao longo da avaliação final de interesse público, pondera-se que:

a) O produto objeto de investigação trata-se de um bem de consumo final e apresenta grandes variações em formatos, usos, produção e distribuição. Pode-se destacar alguns dos principais nichos de calçados, sendo eles calçados sociais, chinelos, calçados esportivos e calçados esportivos de alta tecnologia. Destaca-se que este último apresenta características específicas que podem diferenciá-los dos demais, principalmente em termos de tecnologias de produção e usos, tendo sua fabricação normalmente associada a cadeias globais de valor.

b) O elo a montante do produto sob análise é composto por uma variada gama de produtos, tais como o acetato-vinilo de etileno (EVA), borracha termoplástica (TR), poliuretano (PU), couro, laminado sintético, tecidos, entre outros, podendo variar de acordo com o tipo específico de calçado. Em relação aos calçados esportivos, ponderam-se elementos de cadeia produtiva global, com possível utilização de tecnologias e maquinários específicos. O calçado é um produto final, ou seja, sem uma cadeia produtiva a jusante, os canais de distribuição são diversos, como lojas (físicas e online), magazines, lojas de departamento e supermercados por onde são adquiridos pelos consumidores finais.

c) Não foram apresentados elementos que apontem possível substitutibilidade para calçados na ótica da demanda.

d) Sob ótica da oferta, com base nos elementos trazidos, apresentam-se certas possibilidades de uma mesma fábrica produzir diferentes tipos de calçados, quando se considera certos tipos de uso, a modelagem e os tipos de materiais empregados. Isso é reforçado pelo grande número de fabricantes nacionais do produto sob análise. No entanto, registra-se que a substitutibilidade pela ótica da oferta tende a ser mais improvável quanto maior for a especificidade do calçado e da tecnologia empregada em sua fabricação.

e) Ao mesmo tempo que o mercado de calçados apresenta baixa presença de barreiras de regulatórias de entrada, e baixa presença de barreiras não tarifárias para importação, certos nichos de produção de calçados mais específicos e com maior tecnologia, como o de calçados esportivos de alta tecnologia, necessitam de maior investimento em mão de obra especializada, pesquisas, e maior tecnologia maquinária para a produção de calçados esportivos de alta tecnologia, podendo representar barreira à entrada a novos produtores nesse nicho de mercado.

f) O mercado brasileiro de calçados se manteve não concentrado durante todo o período de investigação de dano, o que é de se esperar dada a estrutura fragmentada desta indústria, não apresentando mudanças na concentração para tal mercado com a aplicação da medida antidumping em T6 e de sua prorrogação em T10.

g) Em relação à produção mundial de calçados, observa-se que a China, origem investigada, é a maior produtora mundial de calçados, tendo em 2019 cerca de [CONFIDENCIAL] 50-60% de toda a produção mundial de calçados, seguido da Índia ([CONFIDENCIAL] 10-20 %) e do Vietnã ([CONFIDENCIAL] 0-10%), e o próprio Brasil, com [CONFIDENCIAL] 0-10% da produção mundial de calçados.

h) Sobre as exportações do produto sob análise, a origem investigada China representou 27,5% do volume mundial exportado de calçados em 2020, enquanto Vietnã e Indonésia, principais atuais origens das importações brasileiras de calçados, representaram 19,2% e 3,9% das exportações mundiais em 2020, no mesmo período.

i) Foram verificadas sucessivas reduções das importações da origem investigada China desde a aplicação da medida antidumping em T6, processo que se intensificou após a prorrogação do direito antidumping, resultando em diminuição de 65,4% no volume total das importações chinesas, entre T1 e T13. Ao longo desse movimento de queda das importações chinesas, verificou-se um desvio de comércio, principalmente para origens como Vietnã e Indonésia, que tiveram aumentos no volume total importado de calçados entre T1 e T13, com destaque para o crescimento de 245% e 221% respectivamente, entre T6 e T10, resultando em aumento de 287,5 % nas importações totais brasileiras quando se considera todo o período analisado.

j) O Brasil tem imposto de importação superior a 98% dos países membros da OMC, sendo a alíquota brasileira igual ou superior apenas na Argentina (35%), Uruguai (35%) e Egito (60%).

k) Não foram encontradas possíveis barreiras não tarifárias impostas pelo Brasil a outros países, relacionadas aos códigos 64.02 a 64.05 do Sistema Harmonizado na comparação mundial, no cenário internacional.

l) De T11 a T13, a indústria doméstica foi responsável pela maior parcela da composição do mercado brasileiro, com [CONFIDENCIAL] 90-100% em média. A pequena parcela das importações compõe o restante do mercado brasileiro, tendo a origem investigada uma participação média de [CONFIDENCIAL] 0-10%, enquanto as demais origens representaram [CONFIDENCIAL] 0-10%, no período investigado.

m) Com relação ao risco de desabastecimento do mercado brasileiro em termos quantitativos, observa-se que o volume de produção nacional foi superior ao mercado brasileiro, em média, [CONFIDENCIAL] 0-10%. De todo modo, dada a peculiaridade do produto em tela - altamente diversificado em termos de consumo - não se pode afirmar que determinados tipos sejam produzidos localmente.

n) Não foram verificadas evidências de restrição à oferta associada à precificação dos produtores nacionais. Sobre isso, vale lembrar também que, por ser uma indústria fragmentada, não se espera que qualquer dos produtores tenha possibilidade de exercício de poder de mercado.

o) Foi possível observar uma tendência de aumento dos preços da origem gravada, desde a aplicação do direito até o período mais recente, ocasionada, em grande medida, pela alteração da cesta de produtos importados, cuja composição tem se concentrado em produtos de maior valor agregado. Com isso, tem havido uma redução da variedade de modelos importados, com a exclusão de uma faixa de calçados com preços intermediários, diminuindo o acesso a produtos pelas classes de menor poder aquisitivo.

p) Os elementos apresentados indicam que as importações complementam a oferta nacional, com calçados de com maior tecnologia de amortecimento, com maior investimento em pesquisas associado e melhor performance. Registrou-se ainda que o acesso a produtos importados poderia desincentivar o consumo de calçados falsificados.

q) Em geral, os indicadores da indústria doméstica melhoraram quando são comparados os períodos entre T1 e T5, anterior à aplicação da medida, e entre T6 e T13, durante a vigência da medida. Isso é observado no crescimento do valor associado a aquisições e melhorias, da produtividade, da receita líquida e do resultado operacional.

r) No que se refere aos resultados da simulação de impacto para a indústria doméstica, podem ser verificadas redução de preços e perda de market share, no caso de retirada da medida, e o movimento oposto, no caso de aplicação, como esperado. Neste caso, destacam-se as magnitudes de variação maiores associadas à simulação de aplicação da medida no contexto de T5, o que se justifica pela maior relevância das importações chinesas naquele momento, o que leva a um maior efeito relativo no mercado decorrente da imposição da medida antidumping.

s) Quanto à participação estimada de origens de importações para atender à demanda nacional, estima-se, em um cenário de retirada da medida, o esperado crescimento das importações chinesas, mas também uma certa estabilidade das participações de Vietnã e Indonésia. Ainda que em um contexto de baixa magnitude de importações totais, essas origens se consolidaram como alternativas à China durante a vigência da medida, fornecendo volumes, quando consideradas juntas, da mesma ordem de grandeza que a origem gravada, o que caracteriza o desvio de comércio.

t) Eventual retirada do direito antidumping vigente, num quadro de possível substituição por importações, poderia em certa medida afetar a absorção dos produtos intermediários fornecidos pela cadeia a montante à indústria calçadista.

u) Com a retirada da medida antidumping (cenário 1), estimou-se que o índice de preço do produto analisado se reduziria em 0,52% na simulação do modelo. Considerando a elasticidade da demanda utilizada, a quantidade total demandada no mercado brasileiro apresentaria elevação de 0,21%. Por sua vez, com aplicação das medidas antidumping (cenário 2), o índice de preço do produto analisado aumentaria em 1,85% na simulação do modelo. Considerando a elasticidade da demanda utilizada, a quantidade total demandada no mercado brasileiro apresentaria queda de 0,73%.

Assim, em termos da oferta internacional, a China, origem gravada, se destaca como principal origem para o fornecimento de calçados em termos globais. Ainda assim, foi possível identificar, no mercado brasileiro, um desvio de comércio para Vietnã e Indonésia após a imposição da medida antidumping sobre as importações chinesas. Essas origens estão entre as cinco maiores produtoras de calçados do mundo, ainda que muito abaixo da China, e também apresentam exportações relevantes, alcançando, em conjunto, 23,1% das exportações mundiais em 2020. Ademais, Vietnã e Indonésia tiveram participação nas importações brasileiras em todos os períodos analisados, mesmo antes da aplicação da medida em face das exportações chinesas, o que pode ser explicado por tanto Vietnã e Indonésia pertencerem às cadeias globais de valor de importantes marcas produtivas de calçados.

Em termos de oferta nacional, ao longo de todo o período analisado, a indústria doméstica foi responsável pela maior parcela da composição do mercado brasileiro, que conta com pequena participação de importações (em torno de [CONFIDENCIAL] 0-10%, em média).

Com relação ao risco de desabastecimento do mercado brasileiro em termos quantitativos, observa-se que o volume de produção nacional foi superior ao mercado brasileiro, em média, [CONFIDENCIAL] 0-10%. De todo modo, dada a peculiaridade do produto em tela - altamente diversificado em termos de consumo - não se pode afirmar que determinados tipos sejam produzidos localmente.

Sobre restrições à oferta, não foram verificadas evidências de restrição associada à precificação dos produtores nacionais comparados aos preços dos calçados importados. Sobre isso, vale lembrar também que se trata de uma indústria fragmentada.

Já em termos de variedade e qualidade, observou-se uma redução da variedade de modelos importados da China, com a exclusão de uma faixa de calçados com preços intermediários, diminuindo o acesso a produtos pelas classes de menor poder aquisitivo. Nesse sentido, os elementos apresentados indicam que as importações, inclusive da origem investigada, complementam a oferta nacional mesmo com a aplicação do direito antidumping, inclusive com calçados dotados de maior tecnologia de amortecimento, com maior investimento em pesquisas e melhor performance.

Dessa forma, ainda que se verifique uma redução da variedade de modelos calçados originários da China, observa-se que o mercado brasileiro passou a ser abastecido por outros grandes produtores/exportadores mundiais, ou seja, Vietnã e Indonésia, capazes de complementar a produção brasileira de calçados. No que se refere à questão dos preços, os elementos mostram que, em quase todo o período analisado, foi a própria indústria doméstica que ofertou os produtos mais baratos, o que atenderia à população de menor renda. Ademais, percebe-se que a rivalidade entre o produto nacional e o importado se manteve mesmo após a aplicação da medida antidumping.

Ante o exposto, tendo em vista os elementos discutidos ao longo da avaliação de interesse público, conclui-se que a aplicação da medida antidumping às importações de calçados originárias da China não impactou significativamente a dinâmica do mercado nacional do produto sob análise a ponto de justificar uma intervenção por razões de interesse público.

Assim, encerra-se presente avaliação de interesse público, sem a identificação de razões de interesse público que possam justificar a suspensão ou aplicação de direito antidumping em valor diferente do recomendado em defesa comercial relativo às importações brasileiras de calçados, comumente classificadas nas posições 6402 a 6405 da NCM, com exceção dos códigos da NCM 6402.12.00, 6402.20.00, 6403.12.00 e 64.03.20.00, originárias da China.