



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

CIRCULAR Nº 29, DE 12 DE JUNHO DE 2014
(Publicada no DOU em 13/06/2014)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000363/2012-91 e do Parecer nº 28, 11 de junho de 2014, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, decide:

1. Encerrar a investigação iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 66, de 11 de dezembro de 2012, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 13 de dezembro de 2012 para averiguar a existência de dumping nas exportações da República Popular da China para o Brasil de liquidificadores de potência igual ou inferior a 800w, classificadas no item 8509.40.10 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, nos termos do inciso I, do art. 41 do Decreto nº 1.602, de 1995, uma vez que não houve comprovação suficiente da existência de dano decorrente das importações a preços de dumping originárias da China.

2. Tornar públicos os fatos que justificaram essa decisão, conforme o anexo a esta Circular.

3. Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO I

1. DA INVESTIGAÇÃO

1.1. Da petição

Em 26 de abril de 2012, as empresas Black & Decker do Brasil Ltda., Philips do Brasil Ltda. e SEB do Brasil Produtos Domésticos Ltda., doravante denominadas Black & Decker, Philips e SEB, respectivamente, ou peticionárias, protocolizaram no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de liquidificadores, comumente classificadas no item 8509.40.10 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), originárias da República Popular da China (China), e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 15 de maio de 2012, por meio do ofício nº 02.862/2012/CGAP/DECOM/SECEX solicitou-se às peticionárias, com base no caput do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. As peticionárias apresentaram tais informações parcialmente, em 4 de junho de 2012, e pediram prorrogação, nessa mesma data, para apresentação dos demais dados. O prazo para apresentação das demais informações foi prorrogado, sendo tais informações apresentadas em 5 e em 18 de junho de 2012. As peticionárias apresentaram, ainda, esclarecimentos e correções das informações anteriormente protocolizadas em 6 de julho e em 24 de agosto de 2012. Além disso, em 27 de setembro de 2013, as peticionárias apresentaram dados complementares às informações prestadas anteriormente, referentes à revisão dos anexos, contendo melhor detalhamento ou, ainda, correções.

Em 4 de dezembro de 2012, após a análise das informações apresentadas, as peticionárias foram informadas, por meio de ofício nº 08.492/2012/CGAP/DECOM/SECEX, de que a petição estava devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 1995.

1.2. Da notificação ao governo do país exportador

Em 4 de dezembro de 2012, em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto no 1.602, de 1995, o governo da China foi notificado, por meio do ofício no 08.944/2012/CGAP/DECOM/SECEX, da existência de petição devidamente instruída protocolizada no DECOM, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.3. Do início da investigação

Constatada a existência de indícios de dumping e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, conforme o Parecer no 43, de 06 de dezembro de 2012, recomendou-se o início da investigação, a qual foi iniciada por intermédio da Circular SECEX no 66, de 11 de dezembro de 2012, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 13 de dezembro de 2012.

1.4. Das notificações de início de investigação e da solicitação de informações às partes

Nos termos do § 2º do art. 21 do Decreto no 1.602, de 1995, todas as partes interessadas identificadas por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, foram notificadas acerca do início da investigação, recebendo cópia da Circular SECEX no 66, de 2012, a saber: os produtores nacionais; o governo da China; os

produtores/exportadores desses países, os importadores e a Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos.

Consoante o § 4o do art. 21 do Decreto no 1.602, de 1995, foi encaminhada cópia da petição que deu origem à investigação ao governo da República Popular da China. Adicionalmente, consoante o mesmo dispositivo, em razão do número elevado de produtores/exportadores envolvidos, o texto completo da petição foi encaminhado apenas para os produtores/exportadores selecionados.

Considerando que, para fins de defesa comercial, a República Popular da China não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, as partes interessadas também foram notificadas de que se pretendia utilizar o México como terceiro país de economia de mercado para fins de apuração do valor normal daquele país. Assim, procedeu-se à notificação sobre o início da investigação e ao envio de questionário para os produtores/exportadores mexicanos Indústrias Man de México S.A. de C.V. e Oster México (Jarden Corporation), indicados pelas peticionárias.

Segundo o disposto no art. 27 do referido Decreto, foram ainda enviados questionários aos produtores/exportadores selecionados, aos importadores e aos produtores/exportadores do terceiro país de economia de mercado. Também foram enviadas cópias dos questionários às representações diplomáticas para que estas os enviassem a eventuais produtores/exportadores não identificados.

Foram enviados também questionários do produtor doméstico às seguintes produtoras nacionais de liquidificadores, identificadas pelas peticionárias: Cesde Indústria e Comércio de Eletrodomésticos Ltda., Faet S.A., MK Eletrodomésticos Ltda., e Britânia Ltda.

Quanto à seleção de produtores/exportadores, é sabido que o art. 13 do Decreto no 1.602, de 1995, determina, como regra geral, o estabelecimento de margem individual de dumping para todos os produtores/exportadores do produto investigado, no entanto, caso o número de exportadores/produtores seja de tal sorte expressivo que torne impraticável a determinação de margem individual, a alínea “b” do § 1o do referido artigo autoriza que seja examinado o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país em questão, como ocorreu na presente investigação. Efetivamente, quando do início da investigação, ficou evidenciado, por meio dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB, que seria impraticável determinar margem individual de dumping para todos os produtores/exportadores identificados, caso todos respondessem ao questionário da investigação.

Assim, foram identificados os produtores/exportadores chineses que representavam o maior volume investigável de exportações do produto objeto da investigação para o Brasil no período de janeiro a dezembro de 2011. Foram selecionadas para responder o questionário as seguintes empresas: Heshan Chingyeung Plastic Mold & Hardware Products Co., Ltd, Jiangme Cheongfai Eletronic Manufactory Ltd., Jiangmen Qianyang Trading Co., Ltd., Gonghe Industrial Developing General Corporation Of Heshan, YA Horng (Dongguan) Electronic Co., Ltd e Guangdong Midea Premium Appl. MfgCoLtd.

Registre-se que a seleção definida não foi objeto de contestação pelas partes interessadas.

Registre-se que a Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB, do Ministério da Fazenda, foi também notificada a respeito do início da investigação, por intermédio do Ofício no 09.174/2012/CGAP/DECOM/SECEX, de 17 de dezembro de 2012, em cumprimento ao que dispõe o art. 22 do Decreto no 1.602, de 1995.

1.5. Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1. Dos demais produtores nacionais

As empresas Cesde Indústria e Comércio de Eletrodomésticos Ltda. (Mallory), eFaet S.A. (Faet), não responderam o questionário.

A empresa MK Eletrodomésticos Ltda. (Mondial), apesar de ter solicitado dilação de prazo, não respondeu ao questionário. A empresa informou que dificuldades inerentes à natureza das informações solicitadas nos questionários enviados, bem como problemas internos à organização tornaram impossível apresentar as informações solicitadas. Contudo, a MK apresentou manifestação acerca do valor normal, do dano à indústria doméstica e do nexo de causalidade,

A empresa Britânia Ltda. (Britânia) respondeu ao questionário dentro do prazo prorrogado.

Em 23 de maio de 2013, por meio do ofício no 02.813/2013/CGSC/DECOM/SECEX, foi realizado pedido de informações complementares ao questionário do produtor nacional à empresa Britânia.

Em 24 de maio de 2012, adicionalmente, foram encaminhados ofícios às empresas Mallory, Faet, Mondial e Britânia, solicitando informações sobre os volumes produzidos e vendidos por cada uma das empresas. A empresa Britânia solicitou prorrogação de prazo para apresentação das informações complementares e encaminhou resposta tempestivamente no prazo prorrogado, inclusive com dados a respeito do volume produzido.

Em 25 de março de 2013, foram novamente encaminhados ofícios às empresas Mallory, Faet e Mondial solicitando informações sobre os volumes produzidos e vendidos por cada uma das empresas. Apenas a empresa Mondial respondeu no prazo concedido. As demais empresas não responderam, nem solicitaram prorrogação do prazo para resposta.

1.5.2. Dos produtores/exportadores do terceiro país de economia de mercado

Conforme exposto, foram remetidos questionários para os produtores/exportadores do México Indústrias Man de México S.A. de C.V. e Oster México (Jarden Corporation) para fins de apuração do valor normal, em conformidade com o disposto no art. 7º do Regulamento Brasileiro. Contudo, findo o prazo inicial em 28/01/2013, nenhuma das empresas apresentou resposta ao questionário ou solicitou prorrogação do prazo para resposta.

Em 22 de abril de 2013, o exportador Jarden Corporation, por meio de ofício, solicitou a concessão de novo prazo para envio de resposta ao questionário. Tendo em vista os prazos da investigação, concedeu-se prazo até o dia 28 de maio de 2013 para que a empresa remetesse sua resposta ao questionário do produtor/exportador de terceiro país de economia de mercado. No entanto, encerrado o novo prazo concedido, o exportador Jarden Corporation não submeteu resposta.

1.5.3. Dos importadores

Em relação às empresas importadoras, apenas a Electrolux do Brasil S.A. apresentou resposta ao questionário, tempestivamente, dentro do prazo prorrogado.

As empresas HCL Comércio Exterior Ltda. e Martins Comércio e Serviços de Distribuição S.A. encaminharam suas respostas fora do prazo estabelecido no art. 27 do Decreto 1.602, de 1995, de modo

que suas informações não puderam ser incorporadas aos autos do processo. Ambas as empresas foram notificadas a respeito desta decisão.

A empresa Madson Eletrometalurgica Ltda. (Madson), protocolou manifestação na qual esclareceu as razões para nunca ter adquirido os liquidificadores no mercado nacional. Adicionalmente, informou que passou a produzir o copo do liquidificador e a importar a base do produto. Além disso, elencou as razões que levam os produtos importados da China a apresentar preços competitivos que considera não constituírem tentativa de dumping. Apesar de apresentar manifestação no prazo inicialmente concedido para a restituição do questionário do importador, a empresa não respondeu efetivamente ao questionário encaminhado.

As demais empresas importadoras, apesar de notificadas a respeito da abertura da investigação, não responderam ao questionário.

1.5.4. Dos produtores/exportadores

O produtor/exportador Heshan Chingyeung Plastic Mold & Hardware Products Cia., Ltd. (Heshan Chingyeung) respondeu ao questionário dentro do prazo de prorrogação concedido pelo DECOM, conforme o disposto no § 1º do art. 27 do Decreto no 1.602, de 1995.

Os seguintes produtores/exportadores responderam tempestivamente ao questionário, de forma voluntária: Guangdong Xinbao Electrical Appliances (Guangdong Xinbao) e Jiangmen Kingfaielectrial Appliances Co. Ltd. (Jiangmen Kingfai).

As demais empresas exportadoras/produtoras notificadas, selecionadas ou não selecionadas, não responderam ao questionário.

Foram remetidas cartas de deficiência, em conformidade com o §2º do art. 27 do Regulamento Brasileiro, às empresas Heshan Chingyeung, Guang dong Xinbao e Jiangmen Kingfai, dando-lhes oportunidade de fornecer esclarecimentos adicionais às suas respostas ao Questionário do Exportador/Produtor Estrangeiro. As produtoras/exportadoras Heshan Chingyeung e Guangdong Xinbao solicitaram dilação do prazo e responderam dentro do prazo prorrogado.

A produtora/exportadora Jiangmen Kingfai permaneceu silente no prazo inicial concedido para prestação de esclarecimentos adicionais e sequer solicitou dilação do prazo para resposta. Posteriormente, em 15 de agosto de 2013, a Jiangmen Kingfai protocolou resposta à carta de deficiência. Por meio do ofício no 8.281/2013/CGSC/DECOM/SECEX de 19 de agosto de 2013, a empresa foi informada de que o prazo para resposta ou para solicitação de dilação desse prazo havia se esgotado em 20 de junho de 2013 e que, assim, a resposta não seria juntada aos autos do processo.

1.6. Das verificações in loco

1.6.1. Na indústria doméstica

Foram enviadas correspondências para as empresas que compõem a indústria doméstica, informando a intenção de realizar verificações **in loco** em suas instalações, bem como solicitando, em face do disposto no §2º do art. 30 do Decreto no 1.602, de 1995, que as empresas se manifestassem quanto à concordância com a realização dos procedimentos.

Após o consentimento das empresas, foram enviadas correspondências confirmando os períodos em que se realizariam as referidas verificações e os respectivos roteiros, no qual constavam informações sobre os documentos e registros a serem examinados, os principais assuntos a serem abordados e a metodologia de trabalho a ser utilizada.

Assim, foi realizada verificação **in loco** na empresa Black and Decker, no período de 18 a 22 de novembro de 2013, e nas empresas SEB, Britânia e Philips, nos períodos de 20 a 24 de janeiro, 27 a 31 de janeiro e 3 a 7 de fevereiro de 2014, respectivamente. As verificações tiveram por objetivo confirmar e obter maior detalhamento acerca das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

Cumpriram-se os procedimentos previstos nos respectivos roteiros previamente encaminhados às empresas, tendo sido verificadas as informações prestadas ao longo da investigação. Também foram obtidos esclarecimentos acerca do processo produtivo de liquidificadores e da estrutura organizacional das empresas.

Os relatórios contendo o detalhamento dos fatos ocorridos durante as verificações **in loco** foram juntados aos autos do processo. Os documentos apresentados pelas empresas foram recebidos em bases confidenciais, conforme o dispõe o §3o do artigo 30 do Decreto no 1.602, de 1995.

As informações fornecidas pelas empresas foram consideradas válidas, depois de realizadas correções decorrentes dos respectivos relatórios de verificação. Os indicadores constantes deste Anexo incorporam os resultados destas verificações **in loco**.

1.6.2. Nos produtores/exportadores

Em face do disposto no § 1o do art. 30 do Decreto no 1.602, de 1995, foram enviadas correspondências para os produtores/exportadores, Heshan Chingyeung e Guangdong Xinbao informando a intenção de se realizar verificação **in loco**, bem como solicitando que as empresas se manifestassem quanto à realização do procedimento.

Após o consentimento de cada uma dessas empresas, foram confirmados os períodos de realização dos procedimentos e foram enviados os respectivos roteiros, por meio dos Ofícios no 07.695/2013/CGSC/DECOM/SECEX e no 07.696/2013/CGSC/DECOM/SECEX, ambos de 31 de julho de 2013, contendo informações sobre os documentos e registros a serem examinados, os principais assuntos a serem abordados e a metodologia de trabalho a ser utilizada.

Em face do disposto no art. 65 do Decreto no 1.602, de 1995, e no Anexo I do Acordo Relativo à Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – 1994, Artigo 6.7, notificou-se a representação diplomática da República Popular da China sobre a realização das verificações **in loco**. Assim, realizou-se verificação na sede da empresa Heshan Chingyeung, na cidade de Heshan, nos dias 26 e 27 de agosto de 2013 e na sede da empresa Guang dong Xinbao, na cidade de Foshan, no dia 28 de agosto de 2013.

Foram seguidos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, tendo sido alvo de verificação as informações apresentadas pelas empresas ao longo da investigação. Também foram obtidos esclarecimentos acerca do processo produtivo de liquidificadores e da estrutura organizacional das empresas.

Em atenção ao § 3o do art. 30 do Decreto no 1.602, de 1995, a versão restrita dos relatórios das verificações **in loco** foram juntados aos autos restritos do processo e as versões confidenciais foram

disponibilizadas apenas às respectivas partes interessadas. Todos os documentos colhidos como evidência dos procedimentos de verificação **in loco** foram recebidos em bases confidenciais. Cabe destacar que as informações constantes neste documento incorporam os resultados das referidas verificações **in loco**.

1.7. Da prorrogação da investigação

Em 8 de novembro de 2013, foram notificadas todas as partes interessadas conhecidas de que, nos termos da Circular SECEX no 68, de 7 de novembro de 2013, publicada no D.O.U. de 8 de novembro de 2013, o prazo regulamentar para o encerramento da investigação fora prorrogado por até seis meses, a partir de 13 de dezembro de 2013, consoante o art. 39 do Decreto no 1.602, de 1995.

1.8. Da audiência final

Em atenção ao que dispõe o art. 33 do Decreto no 1.602, de 1995, todas as partes interessadas foram convocadas para a audiência final, assim como a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA, a Confederação Nacional do Comércio – CNC, a Confederação Nacional da Indústria – CNI e a Associação de Comércio Exterior – AEB.

A mencionada audiência teve lugar na sede da Secretaria de Comércio Exterior em 25 de março de 2014. Naquela oportunidade, por meio da Nota Técnica DECOM no 34, de 21 de março de 2014, foram apresentados os fatos essenciais sob julgamento, que formaram a base para este Anexo.

Participaram da audiência, além de servidores do DECOM, representantes do Ministério da Fazenda, das petionárias, de outros produtores nacionais, das empresas produtoras/exportadoras Guang dong Xinboa e Heshan Chingyeung, e da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo.

1.9. Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no §2º do art. 33 do Decreto no 1.602, de 1995, no dia 9 de abril de 2014 encerrou-se o prazo de instrução da investigação. Naquela data completaram-se os 15 dias após a audiência final, previstos no art. 33 do Decreto no 1.602, de 1995, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da Nota Técnica DECOM no 34, de 21 de março de 2014, as partes interessadas Philips do Brasil Ltda., Black & Decker do Brasil Ltda., Grupo SEB do Brasil Ltda., Britânia Eletrodomésticos Ltda., MK Eletrodomésticos Ltda., Heshan Chingyeung Plastic Mold & Hardware Products Co. Ltd., Guang dong Xinbao Electrical Appliances e Electrolux do Brasil S.A. Os comentários dessas partes acerca dos fatos essenciais sob julgamento constam deste Anexo, de acordo com cada tema abordado.

Deve-se ressaltar que, no decorrer da investigação, as partes interessadas puderam solicitar, por escrito, vistas de todas as informações não confidenciais constantes do processo, as quais foram prontamente colocadas à disposição daquelas que fizeram tal solicitação, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

2. DO PRODUTO

2.1. Do produto

Tratam-se os liquidificadores de utensílios elétricos que, de maneira geral, são utilizados para misturar, triturar, moer, mexer, picar, liquidificar e pulsar alimentos. Como resultado, são elaborados sucos, vitaminas, smoothies, sopas, molhos para salada etc.

Os liquidificadores compõem-se por dois itens principais: o corpo e o copo/tampa. No corpo (ou base inferior) está alojado o motor elétrico acionador. Acima deste, situa-se o copo, removível ou não, com ou sem alça e tampa, onde são colocados os ingredientes para serem misturados, triturados, moídos etc.

As peças do corpo e copo/tampa do liquidificador normalmente são fabricadas em material plástico injetável e as metálicas, que entram em contato com os alimentos, em aço inoxidável ou material inerte adequado.

As principais peças dos liquidificadores, dentre outras, são: motor, botões de controle/acionamento, base do copo, lâminas, anel de vedação, copo com/sem marcação de volume, tampa/sobre tampa. Há, ainda, o cordão de alimentação, que se trata de cordão flexível, para ligar o aparelho à rede elétrica, mais conhecido como “fio da tomada”.

Os liquidificadores têm tensão nominal declarada pelo fabricante, indicando para o consumidor se o aparelho pode ser utilizado em 127 volts (V) ou 220 volts (V). Normalmente possuem variação de velocidade associada às diversas funções (mexer, misturar, picar, liquidificar, triturar, pulsar etc.). Alguns modelos do produto apresentam-se ainda com acessórios periféricos como filtro cilíndrico.

De maneira geral, a produção de liquidificadores ocorre em linhas de montagem com esteiras móveis, envolvendo os motores elétricos e a montagem final em que são incorporadas as demais peças ao motor, constituindo o produto final. Os liquidificadores, então, são testados e embalados em caixas individuais de cartolina/papelão ondulado, que recebem calços para sua acomodação nestas caixas, e posteriormente são colocados em caixas coletivas e/ou pallets de madeira e cintados.

2.2. Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação é o liquidificador, originário da China, tratando-se de aparelho eletrodoméstico, portátil, para uso residencial e, eventualmente, uso comercial, em pequenos estabelecimentos, podendo atingir a potência de até 800 watts (W).

No início da investigação não foram considerados no escopo os liquidificadores de uso estritamente profissional e/ou industrial, caracterizados pela potência superior a 800 W. Na sequência, por ocasião da divulgação da Nota Técnica no 34, de 2014 e considerando a manifestação apresentada pela empresa Electrolux, foram excluídos do escopo da investigação os liquidificadores de potência superior a 600W de potência e equipados com copo de vidro. Naquela oportunidade, considerou-se que, com base nas informações constantes nos autos do processo até o dia 17 de março de 2014 e nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto no 1.602, de 1995, os liquidificadores com potência superior a 600W e com copo de vidro não foram considerados similares aos liquidificadores produzidos pela indústria doméstica, que tem potência inferior a 600W e são equipados com copo de plástico, dado que a diferenciação na potência do equipamento, bem como a utilização de material distinto no copo, afetariam a performance do liquidificador, causariam diferenciação no preço e segmentariam o perfil do consumidor.

Entretanto, após a análise das evidências trazidas aos autos nas manifestações das partes interessadas até o final do prazo de instrução, que foi 9 de abril de 2014, ficou demonstrado que a argumentação da empresa Electrolux não poderia prosperar. De fato, a análise dos preços praticados no mercado para os diversos modelos de liquidificadores evidenciou que a sua variação independeria da potência e do material do copo, pois se verificou que há no mercado brasileiro oferta de aparelhos com potência superior a 600W e com copo de vidro a preços inferiores àqueles de aparelhos de potência até 600W equipados com copo de plástico ou copo de vidro. Assim, as novas evidências trazidas aos autos não corroboram a lógica da segmentação desse mercado e, pelo contrário, apontam para a plena concorrência entre esses produtos, pois não se observaram faixas de preços distintas e padronizadas e tampouco perfis de usuários diferenciados, não fazendo sentido a exclusão dos liquidificadores com copo de vidro com potência superior a 600W do escopo da presente investigação.

Além disso, de acordo com o que consta nos autos do processo, o INMETRO aceita uma variação de até +15% ou 60W (o que for maior) entre a potência declarada pelo fabricante do produto e a potência efetivamente medida em suas análises. Conforme se depreende dos resultados de ensaios sobre potência realizados em amostras de liquidificadores, no âmbito do Programa de Análise de Produtos do INMETRO, aparelhos que apresentaram potência medida abaixo da potência nominal foram considerados conformes, inclusive aparelho de origem importada que apresentou potência nominal de 600W e cuja potência medida alcançou 324W (desvio de -46%). Assim, fica evidente que seria possível ao exportador realizar apenas a substituição dos atuais copos de plástico por copos de vidro, independentemente da qualidade do vidro utilizado, e alterar a potência nominal declarada nas embalagens e manuais do produto para, dessa forma, escapar da aplicação de medidas antidumping.

Por fim, restou claro que os produtos têm os mesmos usos e funções, atendem às mesmas especificações técnicas, são substituíveis entre si e têm os mesmos canais de distribuição. Dessa forma, entendeu-se que independentemente da potência ou do material do copo, os liquidificadores para uso doméstico se destinariam ao mesmo segmento comercial e as diferenças apontadas não seriam substanciais a ponto de alterar a função do aparelho. Assim, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, foram considerados similares os liquidificadores de potência igual ou inferior a 800W, retomando-se o escopo inicial da investigação.

2.3. Da classificação e do tratamento tarifário

Os liquidificadores são comumente classificados no item 8509.40.10 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

Classificam-se nesse item tarifário, além do produto objeto da investigação, outros produtos distintos como, por exemplo, misturadores de mão e trituradores de gelo.

A alíquota do Imposto de Importação do referido item tarifário manteve-se inalterada em 20% no período de janeiro de 2007 a dezembro de 2011.

2.4. Do produto similar fabricado no Brasil

Os liquidificadores fabricados no Brasil são aparelhos eletrodomésticos, portáteis, para uso residencial e, eventualmente, uso comercial, em pequenos estabelecimentos.

Segundo informações obtidas dos questionários e nas verificações **in loco**, os liquidificadores fabricados no Brasil são utilizados nas mesmas aplicações e possuem as mesmas características do produto objeto da investigação.

A produção do produto similar no Brasil ocorre de forma análoga à produção do produto objeto da investigação. Conforme as informações constantes do questionário e confirmadas nas verificações **in loco**, em linhas gerais e guardadas diferenças pontuais em cada fabricante, o processo de produção da indústria doméstica se dá da seguinte forma.

A montagem do motor elétrico é feita em três etapas relacionadas a seguir:

“a) Montagem automática do subconjunto rotor utilizando as seguintes peças:

- eixo de aço usinado*
- lâmina rotor de aço estampado*
- comutador de cobre*
- isoladores plásticos injetados*
- isoladores de papel*
- fio de cobre*
- resina*

b) Montagem automática do subconjunto estator utilizando as seguintes peças:

- pacote de lâminas estator de aço estampado*
- isolamento de plástico injetado*
- fio de cobre*
- terminais de latão*
- pinoestator de aço usinado*

c) Montagem semi-automática do motor utilizando das seguintes peças:

- subconjunto rotor*
- subconjuntoestator*
- cavaletes de aço estampado e com buchas de bronze pré-montada em fornecedor*
- anel espaçador de plástico injetado”*

A montagem do motor é realizada em uma linha semiautomática, sendo que algumas operações para introdução de peças são feitas manualmente. Por sua vez, a montagem e os testes de qualidades dos rotores e estatores são feitos em linhas automáticas.

A montagem do conjunto copo liquidificador é realizada em equipamento semiautomático e segue a seguinte ordem de operações:

- *“Montagem do subconjunto facas utilizando eixo de aço usinado, faca em aço estampada, arruelas, cruzeta de plástico injetado, suporte da bucha em plástico injetado e bucha de bronze. As peças são colocadas manualmente no equipamento que faz o rebite do subconjunto.*

- *Soldagem do cabo no copo ambos em plástico injetado.*

- *Montagem semi-automática do subconjunto facas no copo com cabo soldado formando o conjunto copo liquidificador.”*

Por fim, é realizada a montagem do produto. Essa montagem é feita manualmente em célula de montagem, onde o produto é movimentado através dos postos de trabalho para cada operação de montagem como segue:

- *Gravação/prensa dos dados de placa na base do produto (base de plástico injetado)*

- *Montagem do cordão com plugue na base do produto*

- *Montagem do motor elétrico no corpo do produto*

- *Montagem da chave de velocidades no corpo do produto*

- *Conexão dos fios da chave e do cordão com plug no motor*

- *Montagem da base no corpo do produto, com formação da unidade motora*

- *Montagem do conjunto copo no corpo montado do produto*

- *Teste do produto para verificação da corrente elétrica e funcionamento geral*

- *Montagem em caixa de embalagem utilizando caixa em papelão impressa, calços de papelão, unidade motora, conjunto copo, tampa do copo, folheto de instrução, acessórios, etc.*

- *Fechamento da caixa de embalagem com fita adesiva”*

Os liquidificadores fazem parte do Programa Selo Ruído gerenciado pelo INMETRO/IBAMA (Resolução CONAMA no 020, de 7 de dezembro de 1994, que instituiu o Selo Ruído como forma de indicação do nível de potência sonora, medido em decibel DB(A), de uso obrigatório para aparelhos eletrodomésticos que gerem ruído no seu funcionamento, em consonância com os objetivos do Programa Nacional de Educação e Controle da Poluição Sonora, de 1990.

2.4.1. Das manifestações acerca do produto similar fabricado no Brasil

A Electrolux, em manifestações protocoladas em 28 de fevereiro de 2013 e em 09 de abril de 2014, informou, inicialmente, que durante o período de investigação importou diferentes modelos de liquidificadores da China, todos com potência inferior ou igual a 600W, além de elencar as diversas razões que levaram a empresa a importar esses produtos: adoção de política global de compras de liquidificadores centralizada, perda de competitividade em termos de preço ao revender produto de fabricação nacional e o compartilhamento de informações comerciais sensíveis. Contudo, em 2012 passara a funcionar nova linha de produção da empresa no Brasil destinada à fabricação de liquidificadores com potência de até 600W. Decorrente disso, a Electrolux alegou que não poderia ser considerada como cliente potencial dos fabricantes nacionais de liquidificadores, uma vez que a opção pelo produto importado não é pautada por mera questão de preço e, além disso, como produtora do produto similar, é concorrente direta da indústria doméstica. Adicionalmente, afirmou desconhecer a existência de produção nacional de liquidificadores para o uso doméstico com potência superior a 600 W.

Alegou, ainda, que os modelos de liquidificadores com potência superior a 600W importados e comercializados no Brasil pelas suas concorrentes, inclusive as peticionárias do processo, apresentam características bastante distintas dos modelos de menor potência. A empresa explicou que os liquidificadores com estas características fabricados no Brasil, em sua grande maioria, incluem copo de plástico, enquanto os importados incluem copo de vidro. Além disso, os preços de mercado dos modelos de potência superior a 600W se mostrariam bastante mais elevados em relação aos preços dos produtos de menor potência.

A empresa argumentou que a significativa diferença entre os modelos mais sofisticados, com potência superior a 600W, e os menos sofisticados, de 350W e 450W, que apresentam menor potência e, conseqüentemente, pior desempenho, impediria que os produtos fossem considerados similares, nos termos do § 1º do art. 5º, do Decreto nº 1602, de 1995.

Adicionalmente, asseverou que no Brasil seriam produzidos liquidificadores de potência 350W, 450W e 600W que poderiam ser considerados similares aos importados de iguais potências por apresentarem, geralmente, características semelhantes.

Salientou que os modelos de potência superior a 600W seriam idênticos apenas aos de potência equivalente. Entretanto, poderiam ser comparados aos de menor potência nos casos em que as características de ambos fossem semelhantes. Entendeu a empresa, portanto, que os modelos de liquidificadores de potência superior a 600W, apesar de não serem idênticos a nenhum produto fabricado no Brasil, poderiam ser considerados similares apenas aos de 600W de potência com copo de vidro.

Além disso, alegou que as diferenças significativas como, por exemplo, performance, design e material da copo, entre os diversos modelos de liquidificadores incluídos na definição de produto investigado influenciariam o perfil do consumidor e a faixa de preço e, assim, sua comparação sem segmentação levaria a resultados distorcidos. Portanto, a ausência de segmentação do produto investigado em categorias que levassem em conta além da potência, suas características mais marcantes, como a inclusão de copo de vidro, resultaria na comparação de produtos muito distintos entre si. Dessa forma, segundo a empresa, a única forma de haver comparação razoável entre o heterogêneo grupo de produtos incluído na definição de produto investigado seria a criação e a utilização de CODIP.

Adicionalmente, a empresa afirmou que apesar da impossibilidade de se estabelecer os CODIPS para fins de justa comparação, tal fora a discrepância observada entre os liquidificadores incluídos no escopo da investigação que se determinou que fossem excluídos os liquidificadores de potência superior a

600W equipados com copos de vidro, uma vez que a potência superior do equipamento, bem como a utilização de material distinto no copo afetariam a performance do liquidificador, causando diferenciação no preço de forma a segmentar o perfil do consumidor. Contudo, a Electrolux entende que devem ser excluídos todos os liquidificadores para uso doméstico com potência superior a 600W, diante da ausência de produção nacional.

Em manifestações protocoladas em 17 de março de 2013 e 9 de abril, as empresas Mondial e Britânia lembraram que, conforme definido no parecer de abertura, a investigação diz respeito apenas aos liquidificadores de uso doméstico e, por isso, foram excluídos os liquidificadores de uso estritamente profissional e/ou industrial, que são caracterizados pela potência superior a 800W. As empresas Britânia e Mondial classificaram, então, como controversa a exclusão dos liquidificadores de potência superior a 600W e equipados com copo de vidro, enfatizando que a Electrolux deixou de cumprir a obrigação processual de fundamentar por meio de evidências as suas alegações e, assim, entenderam que não haveria justificativa jurídica, técnica ou econômica para que se mantivesse o posicionamento pela exclusão desses produtos do escopo da investigação.

Adicionalmente, a Mondial considerou sem fundamento a alegação da Electrolux de que não haveria produção de liquidificadores entre 600W e 800W, esclarecendo que a Mondial produz no Brasil produtos com potência até 700W, conforme consta nos autos do processo.

Com respeito ao argumento da Electrolux de que as diferenças entre os modelos impediria que os produtos fossem considerados similares, tanto a Mondial como a Britânia alegaram que não poderia prosperar tal argumento tendo em consideração a legislação antidumping haja vista serem os produtos produzidos a partir das mesmas matérias primas e do mesmo processo produtivo, possuírem exatamente as mesmas características físicas e químicas e, rigorosamente, os mesmos usos e funções, além de atenderem às mesmas especificações técnicas, de serem totalmente substituíveis entre si e terem os mesmos canais de distribuição. Ou seja, para as empresas os produtos seriam absolutamente similares. Não se justificaria, dessa forma, qualquer exclusão de liquidificadores de potência entre 600W e 800W ou com utilização de copo de vidro, uma vez que se destinariam ao mesmo segmento comercial e as diferenças apontadas não seriam substanciais a ponto de alterar a função do aparelho.

A Britânia afirmou que não haveria impeditivos para que liquidificadores com potência, design e material de copo ligeiramente variados sejam incluídos no objeto de uma única investigação, uma vez que seriam consideradas eventuais diferenças entre os modelos de liquidificadores para fins de cálculo da margem de dumping. Além disso, a empresa alegou que a própria Electrolux reconheceu que a autoridade investigadora tem liberdade para incluir na definição do produto investigado itens com características tão distintas entre si, cabendo-lhe, no entanto, o ônus de criar condições para propiciar a justa comparação. Neste ponto, tanto a Britânia quanto a Mondial refutaram o argumento da Electrolux de que os CODIPS estabelecidos não contemplariam adequadamente as diferenças entre os produtos nacionais e importados, especialmente em relação à potência e o material do copo, afirmando que os CODIPs refletiriam de forma fidedigna a segmentação do produto reconhecida no mercado.

Adicionalmente, a Britânia afirmou que as empresas que responderam aos questionários encaminhados, tanto nacionais como estrangeiras, tiveram que classificar os produtos que venderam, exportaram ou importaram de acordo com a potência do produto, o material do copo, a velocidade, presença de acessório filtro e existência da função pulsar e/ou limpar. Assim, Britânia e Mondial concluíram que o grau de detalhamento da segmentação adotada impediria a ocorrência da comparação indevida entre produtos com características distintas, e conseqüentemente, não haveria prejuízo à justa comparação, cumprindo, dessa forma, exigência do artigo 9º, do Decreto nº 1.602/95.

Por fim, as empresas Britânia e Mondial consideraram que não haveria problema de análise de similaridade e de justa comparação, uma vez que os modelos de liquidificadores até 800W produzidos e comercializados no Brasil seriam similares ao produto investigado, assim como os CODIPs criados para os fins da investigação refletiriam adequadamente a segmentação amplamente reconhecida pelo mercado

Com respeito à informação da Electrolux de que haveria uma segmentação efetiva no mercado de liquidificadores para uso doméstico, tanto a Britânia como a Mondial consideraram-na equivocada por entenderem que as pequenas variações observadas entre os produtos existiriam para melhor atender a diversos estilos de consumidores, no entanto, sempre dentro do segmento doméstico. Para as empresas a única segmentação existente no mercado seria entre os liquidificadores de uso doméstico e aqueles de uso industrial, uma vez que possuiriam aplicações diferenciadas, perfis de usuários distintos e faixas de preços bem definidas. Os liquidificadores de uso industrial, em decorrência da sobrecarga resultante da alta frequência de utilização e do preparo de alimentos eventualmente mais densos exigiriam potência superior a 800W, fato que faria esses produtos ostentarem preços bastante discrepantes daqueles verificados para os liquidificadores domésticos.

Além disso, as empresas entenderam que o segmento de liquidificadores domésticos não seria caracterizado por perfis de consumo bem definidos por modelos de liquidificadores, e tampouco haveria demanda cativa por determinado tipo de aparelho. Os diversos modelos de liquidificadores com diferentes materiais de copo e distintas potências lançados no mercado devem-se ao fato de os produtores testarem a aceitação do consumidor para melhor delinear seu portfólio e não à pretensão de criar produtos completamente distintos, que atendam a demandas específicas. Ainda, para Britânia e Mondial a existência de jarros de plástico ou de vidro não seria determinante para as vendas de um liquidificador doméstico, já que a utilização de copos de ambos os materiais não afetaria o desempenho do produto. Essa diferenciação entre os materiais dos copos é consequência do design e do apelo publicitário do produto e não do seu desempenho.

Adicionalmente, as produtoras nacionais afirmaram que liquidificadores de potência até 600W e copo de plástico concorreriam com produtos de potência superior a 600W equipados com copo de vidro. Para corroborar esse argumento, as empresas trouxeram em suas manifestações pesquisas realizadas junto a diversas lojas de comércio eletrônico nas quais seria possível encontrar liquidificadores de plástico de potência igual ou inferior a 600w com preços superiores aos de liquidificadores com copos de vidro e potência superior a 600w. Para as empresas, isso demonstraria a ausência de segmentação do mercado e a plena concorrência entre esses produtos, sem que se fizesse qualquer distinção quanto à potência ou material do copo. Além disso, as empresas consideraram que o preço de venda ao consumidor final seria um parâmetro de extrema relevância no momento de considerar a concorrência entre os produtos, pois refletiria o posicionamento do produto pelo próprio varejo, que teria absoluta sensibilidade com relação ao consumidor final. Para as empresas, cumpriria ainda mencionar que os liquidificadores para uso doméstico com copo de vidro, independentemente da potência, concorreriam entre si. Assim, não faria sentido excluir liquidificadores de vidro com potência superior a 600W do escopo da investigação

Além disso, afirmaram que com a exclusão desses produtos, conforme pretendido pela empresa importadora, manter-se-iam as exportações chinesas para o Brasil, pois bastaria aos exportadores, sem maiores esforços ou investimentos relevantes, ajustar a sua produção para liquidificadores com copos de vidro e motores com potências ligeiramente superiores a 600W, o que tornaria eventual medida totalmente sem efeito e comprometeria a eficácia de eventual direito antidumping tornando nulos os seus efeitos corretivos. Ademais, conforme afirmaram as produtoras nacionais, seria sequer necessário às exportadoras alterar a potência dos liquidificadores para evitar o pagamento da medida. Bastar-lhes-ia substituir os copos de plástico pelos copos de vidro, independentemente da qualidade do vidro utilizado, e alterar a potência nominal declarada nas embalagens e manuais do produto. Por exemplo, haveria

possibilidade de se importar liquidificadores de potência nominal declarada de 610W que possuísem potência efetiva de 518,5W, uma variação negativa de 15% e, portanto, considerada conforme pela INMETRO. Isso porque, de acordo com regulamentação nacional e parâmetros internacionais estabelecidos pelo INMETRO e IEC, respectivamente, seria permitida uma variação entre a potência nominal dos aparelhos e aquela efetivamente verificada, consoante tabelas apresentadas que detalham os resultados para o produto liquidificador do Programa de Análise de Produtos realizado pelo INMETRO.

Por fim, as empresas Britânia e Mondial requereram que se retomasse o escopo original da investigação, sob pena de possibilitar a elisão ao pagamento do direito antidumping e, conseqüentemente, comprometer o efeito de todo o esforço, tempo e recursos despendidos para a realização da investigação. Ocorrendo, de fato, a exclusão desses produtos, os efeitos da aplicação de eventual direito antidumping seriam anulados, e o mercado seria inundado por produtos com potência ligeiramente superior a 600w e copo de vidro.

Em manifestações protocoladas em 17 de março de 2014 e em 9 de abril de 2014, as petionárias argumentaram que o mercado consumidor brasileiro seria formado essencialmente por pessoas físicas que adquiririam o produto para uso residencial. Por conseguinte, com o fim de preservar os agentes econômicos que tratam de produtos que estariam fora do escopo da investigação, a própria indústria doméstica encaminhara a exclusão dos liquidificadores de uso estritamente profissional e/ou industrial, caracterizados pela potência superior a 800W, por entenderem que não seria um mercado em que teria participação.

Afirmaram adicionalmente que para conduzir justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação foram adotadas cinco características consideradas principais para definição do CODIP: potência, material do copo, velocidade, acessório filtro e função limpar e/ou pulsar. Alegaram ainda que com base na estratificação contida no CODIP, a empresa Electrolux afirmou que as diferenças entre os modelos impediriam que os produtos fossem considerados similares. Contudo, as petionárias contestaram essa afirmação, informando que os produtos fabricados na China e aqueles produzidos no Brasil seriam similares, conforme o disposto no art. 5º, do Decreto 1.602/95, por não apresentarem diferenças em suas características. Além disso, as petionárias reafirmaram que, com demanda existente, jamais demonstraram incapacidade para atender aos pedidos colocados por seus clientes e que possuíam linhas de produção absolutamente aptas a produzir liquidificadores dentro do escopo definido na investigação.

Em seguida, as petionárias afirmaram que, contrariamente ao argumento apresentado pela Electrolux, a performance e o desempenho de um liquidificador não estariam exclusivamente vinculados à potência declarada do produto, tampouco ao material do copo. O desempenho do produto, no entender das petionárias, seria obtido por meio da combinação de três fatores majoritários: motor, lâminas/facas e copo. Para ilustrar essa afirmação, alegaram o seguinte: *“um mesmo liquidificador, por exemplo, classificado como de 600W, se porventura atingir um valor superior a partir de uma receita específica, poderia ser enquadrado no intervalo de 600W a 800W, de acordo com tolerâncias e desvios de potência. Igualmente, o fato do material do copo ser de vidro ou não também é irrelevante, pois sua geometria interna pode ser responsável por elevar a potência sem que necessariamente tenhamos um motor mais forte. Por isso a plataforma de um liquidificador classificado entre 600W e 800W, não é necessariamente um produto diferente daquele mercado como 600W tendo ou não copo de vidro”*. Assim, as petionárias entenderam que não caberia referendar o ardiloso argumento da importadora Electrolux de que os liquidificadores de potência inferior a 600W não possuíam características físicas suficientemente semelhantes aos artigos de potência superior a 600W, desde que incluíssem copo de vidro.

As peticionárias destacaram ainda a regulação brasileira e internacional que dispõem sobre a potência e outros aspectos de eletrodomésticos em geral e que preveem tolerância entre a potência medida e aquela declarada no produto, chamando atenção para o Capítulo 10 da norma ABNT NBR NM 60335-1 – Segurança de aparelhos eletrodomésticos e similares – que estabelece desvio aceitável de +15% ou 60W (o que for maior) da potência nominal marcada em aparelhos a motor com potência superior a 300W.

Em seguida, as peticionárias destacaram os resultados de ensaios sobre potência realizados em amostras de liquidificadores, no âmbito do Programa de Análise de Produtos do Inmetro. Dos resultados apresentados, as peticionárias apontaram que das dez marcas analisadas, apenas duas foram consideradas não conformes, pois apresentaram desvios acima do tolerável, ao passo que os aparelhos que apresentaram potência medida abaixo da potência nominal foram considerados conformes, inclusive o aparelho de origem importada que apresentou potência nominal de 600W e cuja potência medida alcançou 324W (desvio de -46%). Assim, as peticionárias citam como exemplo que um liquidificador importado, com copo de vidro, com potência nominal marcada de 750W, ainda que apresente potência medida menor de 525W (desvio de -30%) poderia ser internado no Brasil, em conformidade com as normas, sem o recolhimento de direito antidumping. Dessa forma, concluíram as peticionárias que se for referendada a exclusão dos liquidificadores de potência superior a 600W e copo de vidro, para o importador, em conjunto com o exportador/fabricante no exterior, seria suficiente trazer o produto com copo de vidro e declarar potência nominal superior ao limite de 600W para não se submeter a eventual aplicação de direito antidumping.

Em relação ao alegado efeito de diferenciação no preço e segmentação no perfil do consumidor exposto pela Electrolux, as peticionárias afirmaram que todos os produtores normalmente oferecem uma grade variada de liquidificadores em que o preço poderia apresentar variações independentemente da potência e material do copo. Para ilustrar esse argumento, as peticionárias apresentaram tabela que continha diversos modelos de liquidificadores com discriminação das respectivas potências, do material do copo e do preço, colhidas no mercado varejista eletrônico. Com base nessa tabela e tendo como parâmetro o preço do modelo Powermix da importadora Electrolux, as peticionárias concluíram que no mercado brasileiro há oferta de aparelhos com potência superior a 600W e com copo de vidro a preços inferiores àqueles de aparelhos de potência 600W e com copo de plástico. Dessa forma, as peticionárias entendem não ser plausível a alegação de que existiria diferenciação de preços e segmentação no perfil do consumidor pautada nas características de um produto com potência acima de 600W e com copo de vidro. As peticionárias acrescentaram que “a pretensão de importadores em geral é de criar uma “saída”, para em uma futura decisão positiva de aplicação de medidas antidumping, alterar sua estratégia comercial de importação, passando a distribuir liquidificadores “artificialmente ditos diferenciados” com potência marcada acima de 600W e copo de vidro, sem qualquer compromisso de produção no Brasil e com potencial continuidade do dano hoje existente à indústria doméstica a partir dos aparelhos originários da China”.

2.4.2. Do posicionamento do Decom

No que diz respeito à alegação de que não haveria produção nacional de liquidificadores com potência superior a 600W no Brasil, cumpre ressaltar que, nos termos do §1º do art. 5º do Regulamento Brasileiro, o produto similar será entendido como produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando ou, na ausência de tal produto, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.

Portanto, no Regulamento Brasileiro, ou mesmo no Acordo Antidumping, não há exigência de que haja produção nacional de artigos idênticos, sob todos os aspectos, à totalidade dos produtos que estão

inseridos na definição do produto objeto da investigação, bastando apenas que o importado e o fabricado no Brasil sejam considerados produtos similares, nos termos do Regulamento Brasileiro. Além disso, a empresa Mondial apresentou catálogo de produtos que consta nos autos do processo para ilustrar que haveria, sim, produção nacional de liquidificadores com potência superior a 600W.

Assim, como já abordado neste Anexo, os liquidificadores de potência superior a 600W poderiam ser considerados similares aos de potência inferior a este limite, desde que ambos apresentassem características muito próximas, nos termos do §1º do art. 5º do Decreto nº1.602, de 1995.

Isto não obstante, conforme constou da Nota Técnica nº 34, de 21 de março de 2014, considerou-se procedente o argumento apresentado pela Eletrolux de que os liquidificadores de potência inferior a 600W não possuiriam características físicas suficientemente semelhantes aos artigos de potência superior a 600W, desde que incluíssem copo de vidro, dado que a combinação de potência superior e a utilização de material distinto na jarra afetariam a performance do equipamento, causariam diferenciação no preço e segmentariam o perfil do consumidor. Por estas razões, optou-se naquela oportunidade pela exclusão do escopo da investigação dos liquidificadores de potência superior a 600W com copo de vidro.

Entretanto, a análise das evidências trazidas aos autos nas manifestações finais apresentadas até 9 de abril de 2014, demonstrou que a argumentação da empresa importadora não poderia prosperar. De fato, ao analisar os preços praticados no mercado para os diversos modelos de liquidificadores, ficou evidente que a sua variação independeria da potência e material do copo, pois se verificou que há no mercado brasileiro oferta de aparelhos com potência superior a 600W e com copo de vidro a preços inferiores àqueles de aparelhos de potência 600W e com copo de plástico ou copo de vidro. Fica, assim, evidente que o segmento de liquidificadores domésticos não é caracterizado por perfis de consumo baseados na potência e no material do copo do produto. Pelo contrário, fica demonstrada a ausência de segmentação desse mercado e a plena concorrência entre esses produtos, sem que se faça qualquer distinção quanto à potência ou material do copo. Assim, não há sentido em excluir do escopo da presente investigação os liquidificadores com copo de vidro com potência superior a 600W.

Adicionalmente, de acordo com as regulamentações nacionais e internacionais, a potência declarada pelo fabricante do produto está sujeita à certa tolerância de variação. Conforme trazido aos autos do processo pelas petionárias e pelas outras produtoras nacionais, o INMETRO aceita uma variação de até +15% ou 60W (o que for maior) entre a potência declarada pelo fabricante do produto e a potência efetivamente medida em suas análises. Conforme se depreende dos resultados de ensaios sobre potência realizados em amostras de liquidificadores, no âmbito do Programa de Análise de Produtos do INMETRO, apenas os modelos de dois fabricantes foram considerados não conformes, pois apresentaram desvios acima do tolerável, isto é, desvios acima de +15% da potência declarada. No entanto, os aparelhos que apresentaram potência medida abaixo da potência nominal foram considerados conformes, inclusive aparelho de origem importada que apresentou potência nominal de 600W e cuja potência medida alcançou 324W (desvio de -46%). Assim, fica evidente que seria possível ao exportador realizar apenas a substituição dos atuais copos de plástico por copos de vidro, independentemente da qualidade do vidro utilizado, e alterar a potência nominal declarada nas embalagens e manuais do produto para, dessa forma, continuar a praticar preços de dumping e escapar da aplicação de medidas corretivas de tal prática desleal.

Além disso, conforme afirmado pelas petionárias, um liquidificador classificado como de 600W poderia atingir uma potência superior a partir de uma receita específica e, consoante tolerância e desvio de potência, poderia ser enquadrado no intervalo de 600W a 800W. Da mesma forma, o material do copo seria irrelevante, pois a geometria interna do copo poderia ser responsável por elevar a potência sem que necessariamente se tenha um motor mais forte. Assim, contrariamente ao afirmado pela Electrolux, fica

evidente que o desempenho de um liquidificador não estaria exclusivamente vinculado à potência declarada do produto ou ao material do copo, mas à combinação de diversos outros fatores.

Por fim, com respeito ao argumento da Electrolux de que as diferenças entre os modelos impediria que os produtos fossem considerados similares, tendo em consideração a legislação antidumping e as evidências constantes no processo, discordou-se, haja vista ter ficado evidente serem os produtos produzidos a partir das mesmas matérias primas e do mesmo processo produtivo, possuírem exatamente as mesmas características físicas e químicas e, rigorosamente, os mesmos usos e funções, além de atenderem às mesmas especificações técnicas, de serem totalmente substituíveis entre si e terem os mesmos canais de distribuição. Ou seja, os produtos são absolutamente similares, uma vez que se destinam ao mesmo segmento comercial e as diferenças apontadas não são substanciais a ponto de alterar a função do aparelho. Por isto, podem ser considerados similares, nos termos do §1º do art. 5º do Decreto nº1.602, de 1995.

2.5. Da conclusão a respeito da similaridade

O § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, dispõe que o termo similar será entendido como produto idêntico sob todos os aspectos ao produto que se está examinando ou, na ausência de tal produto, outro que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.

Conforme informações obtidas na petição, o produto objeto da investigação e o fabricado no Brasil apresentam as mesmas características físicas, sendo produzidos, basicamente, com o uso dos mesmos materiais. Além disso, possuem as mesmas aplicações.

Com base nestas informações, considerou-se, para fins de determinação final, que o produto fabricado no Brasil é similar ao importado da China.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Em conformidade com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, definiu-se como indústria doméstica as linhas de produção de liquidificadores das empresas Black & Decker, Philips, SEB e Britânia.

4. DO DUMPING

De acordo com o art. 4º do Decreto nº 1.602, de 1995, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a preço de exportação inferior ao valor normal.

Atendendo ao disposto no §1º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, com vistas a verificar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de liquidificadores originárias da China, foi considerado o período de janeiro a dezembro de 2011, tanto para a abertura da investigação quanto para a determinação final.

4.1. Do dumping para efeito do início da investigação

4.1.1. Do valor normal

Uma vez que a China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, as peticionárias sugeriram adotar, para fins de início de investigação, conforme previsto no §1º do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, os Estados Unidos Mexicanos (México) como terceiro país de economia de mercado.

Em razão da dificuldade para apurar preços efetivamente praticados para o produto similar nas operações mercantis normais no mercado interno mexicano, as peticionárias sugeriram que o valor normal fosse apurado com base nas exportações de liquidificadores do México para os Estados Unidos da América (EUA). Alegaram que tal sugestão decorreu da regularidade e do volume de exportação para os EUA. Por fim, argumentaram ainda que o mercado norte-americano é um dos maiores consumidores do produto em questão.

Cabe esclarecer que inicialmente foi apresentado o valor normal com base nos dados das importações dos EUA originárias do México. Contudo, conforme solicitado, as peticionárias reapresentaram a sugestão de valor normal com base nas exportações do México para os EUA, obtidos a partir do SIAVI -**Sistema de Información Arancelaria Via Internet**, do México.

O valor normal para a China apurado no início da investigação consta no quadro a seguir.

Valor Normal		
Valor FOB (US\$)	Unidades	Valor Normal FOB (US\$/unidade)
104.627.027,00	6.290.903	16,63

4.1.2. Do preço de exportação

As peticionárias informaram os preços de exportação, na condição de venda FOB, obtidos a partir do Sistema Aliceweb, desta Secretaria de Comércio Exterior.

No entanto, ao analisar os dados detalhados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), foram excluídas as operações que, mesmo classificadas no item 8509.40.10 da NCM, envolveram a importação de produtos excluídos do escopo do pedido, como por exemplo: liquidificadores com potência superior a 800 W, moinho de café, extratores, misturadores, trituradores, aparelhos para filtragem de água, etc.

Verificou-se, ainda, ao longo do processo que, no cálculo do preço de exportação do produto importado da origem investigada para fins de início da investigação, não se levou em consideração as importações realizadas pela indústria doméstica. Desta forma, ao se incluir estas importações, o valor do preço de exportação do produto investigado, que alcançara o valor de US\$ 9,26 por unidade quando do início da investigação, foi ajustado para US\$10,26 por unidade.

Adicionalmente, conforme Nota Técnica nº 34, de 21 de março de 2014, o preço de exportação do produto investigado sofreu ajuste em decorrência da alteração do escopo da investigação. Dessa forma, após exclusão das importações de liquidificadores de potência superior a 600W e equipados com copo de vidro, chegou-se ao preço de exportação de US\$ 10,10 por unidade. Contudo, conforme consta do item 2.1 deste Anexo, após a exposição das manifestações finais das partes interessadas até 9 de abril de 2014, retomou-se o escopo inicial da investigação, isto é, liquidificadores com potência inferior ou igual a

800W. Desta forma, chegou-se ao preço de exportação do produto investigado conforme discriminado no quadro abaixo:

Preço de Exportação

Valor FOB (US\$)	Unidades	Preço de Exportação FOB (US\$/unidade)
12.108.732,50	1.179.675	10,26

Com vistas a efetuar justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação para o Brasil, ambos os preços foram comparados na condição FOB, uma vez que não havia informações que pudessem levar tais preços à condição **ex fabrica**.

4.1.3. Da margem de dumping

A margem absoluta de dumping, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping, que se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, apuradas no início da investigação e após os ajustes mencionados anteriormente estão apresentadas a seguir.

Margem de Dumping

Valor Normal FOB US\$/unidade	Preço de Exportação FOB US\$/unidade	Margem de Dumping Absoluta US\$/unidade	Margem de Dumping Relativa (%)
16,63	10,26	6,37	62,08%

4.2. Do dumping para efeito da determinação final

Para fins de determinação final, a análise de prática de dumping nas exportações de liquidificadores da China para o Brasil abrangeu o período de janeiro a dezembro de 2011, atendendo ao que dispõe o § 1º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995.

4.2.1. Do valor normal

Não foram apresentadas manifestações que solicitassem que o setor de liquidificadores chinês fosse reconhecido como um setor que opera em condições de economia de mercado, nos termos da Circular SECEX no 59, de 2001.

Desta forma, o art. 7º do Decreto no 1.602, de 1995, prevê, no caso de país de economia não predominantemente de mercado, que o valor normal poderá ser apurado com base:

No preço praticado ou no valor construído do produto similar em um terceiro país de economia de mercado;

No preço praticado por este terceiro país de economia de mercado na exportação para outros países, exclusive o Brasil; ou

Em qualquer outro preço razoável, inclusive o preço pago ou a pagar pelo produto similar no mercado brasileiro, devidamente ajustado, se necessário, a fim de incluir margem de lucro razoável.

Durante o prazo legal estabelecido pelo § 3º do art. 7º do Decreto no 1.602, de 1995, as partes interessadas puderam se manifestar a respeito da utilização do México como terceiro país de economia de

mercado para fins de apuração do valor normal da China, bem como apresentar alternativas a respeito da metodologia a ser utilizada no cálculo do mencionado valor normal.

Importa destacar ainda que, conforme já exposto neste Anexo, as empresas mexicanas, Indústrias Man de México S.A. de C.V e Oster México (Jarden Corporation) não responderam ao questionário do terceiro país de economia de mercado para efeitos de cálculo do valor normal.

Desta forma, para fins de determinação final, adotou-se a melhor informação disponível, nos termos do §3º do artigo 27 do Decreto 1.602, de 1995. Assim, o valor normal para a China foi apurado como base nas exportações do México para os EUA, obtidos a partir do **SIAMI - Sistema de Información Arancelaria Via Internet**, do México.

Valor Normal		
Valor FOB (US\$)	Unidades	Valor Normal FOB (US\$/unidade)
104.627.027,00	6.290.903	16,63

4.2.1.1. Das manifestações acerca do valor normal

Em manifestações protocoladas em 1º de fevereiro de 2013 e em 9 de abril de 2014 pela Heshan Chingyeunge em 9 de abril 2014 pela Guang dong Xinbao, as empresas alegaram que o mercado consumidor dos EUA seria consideravelmente mais setorizado, possuindo grande demanda por produtos modernos, tecnológicos e de alto valor agregado, diversamente dos mercados chinês e mundial, que possuiriam demandas de diversos tipos de liquidificadores, dos mais diversos valores. Ademais, afirmaram que o mercado brasileiro possuiria padrão de consumo diversificado, apresentando considerável diferença de preços entre os liquidificadores importados pelo Brasil das mais diversas origens, o que comprovaria a existência de produtos com preços distintos. Assim, para as exportadoras chinesas, verificar-se-ia discrepância entre os mercados consumidores comparados, EUA e China, o que inviabilizaria a apuração do valor normal da China com base nas estatísticas de exportação do México para os Estados Unidos.

As empresas afirmaram que o parâmetro de cálculo do valor normal da China deveria possuir características mais próximas das chinesas e, se possível, estar inserido no mesmo mercado regional, o que facilitaria a justa comparação entre os mercados.

Por conseguinte, para as empresas exportadoras não haveria que se falar em apuração do valor normal da China com base nos dados das exportações do México para os Estados Unidos, uma vez que a utilização dessa modalidade se mostraria totalmente favorável aos interesses da indústria doméstica e não refletiria a melhor opção no mercado, pois, além de se tratar de um país em situação econômica destoante da China, o mercado estadunidense seria diferente do mercado asiático e do mercado mundial em geral.

As exportadoras concordaram com a eleição do México como terceiro país de economia de mercado para a determinação do valor normal da China. Contudo, entenderam que o valor normal não deveria ser obtido com base nas exportações do México para os Estados Unidos, uma vez que não possibilitaria uma comparação razoável com o mercado China-Brasil.

Por fim, as exportadoras requereram que fossem utilizadas as estatísticas de exportação do México para o Panamá, ou do México para a Nicarágua, para apuração do valor normal para a China, conforme apresentadas abaixo:

Valor Normal

Exportador	Importador	Valor FOB (US\$)	Unidades	US\$/unidade
México	Panamá	115.698,00	9.990	11,58
México	Nicarágua	685.902,00	52.652	13,02

Conforme apontadas pela Heshan Chingyeung e pela Guangdong Xinbao as razões para utilização das estatísticas do quadro acima para obtenção do valor normal seriam as elencadas abaixo:

I - Todos são países de economia de mercado que se regem pelo sistema capitalista de livre concorrência;

II - Maior semelhança entre os mercados consumidores de liquidificadores do Panamá ou Nicarágua e o brasileiro;

III - Dimensões geográficas, comerciais e populacionais relevantes;

IV - Proximidade com o preço praticado pelo mercado internacional;

V - Representatividade das vendas de tais mercados.

Além desses fatores, a Heshan Chiengyeung e a Guangdong Xinbao alegaram que os mercados consumidores de liquidificadores do Panamá e Nicarágua não possuiriam os graus de sofisticação e modernidade do mercado norte-americano, e seriam mais semelhantes com o mercado brasileiro. Tais qual o Brasil, ambos seriam países em desenvolvimento, apresentariam classes médias em crescimento e teriam padrões de importação similares no que diz respeito aos liquidificadores.

Além disso, as exportadoras Heshan Chingyeunge Guang dong Xinbao apontaram que o volume exportado pelo México para os Estados Unidos seria 540% maior que o volume exportado da China para o Brasil e, portanto, não se assemelhariam. Dessa forma, entenderam as empresas exportadoras que o fator volume não deveria ser considerado como determinante na escolha da metodologia de apuração do valor normal.

Em 28 de fevereiro de 2013, a empresa Mk Eletrodomésticos Ltda. (Mondial), protocolou manifestação na qual concordou com o terceiro país de economia de mercado utilizado para fins de cálculo do valor normal, tendo em vista a significância da produção mexicana de liquidificadores, bem como a representatividade do volume de exportações do México para os Estados Unidos.

A Electrolux, em manifestação protocolada em 28 de fevereiro de 2013, discordou da adoção das exportações do México para os EUA, por não acreditar se prestarem ao cálculo do valor normal por se destinarem a um público consumidor com perfil bastante diferenciado, com preferência por produtos mais sofisticados, com copo de vidro, maior número de funções e potência mais elevada.

A Electrolux afirmou que prevaleceria no Brasil a venda de produtos de até 600w de potência e copode plástico que, em 2011, estimou tenham correspondido a 98% do total comercializado no mercado interno. Deste modo, a demanda por modelos mais sofisticados seria tão reduzida que sequer justificaria a existência de produção nacional.

Diante da distinção entre os mercados consumidores, a empresa argumentou que a comparação dos preços de exportação do México para os EUA e da China para o Brasil, a partir da adoção de uma média

simples, sem a individualização por categoria de produtos, resultaria em distorções e prejuízos para a análise. Além disso, a utilização de exportações do México para os EUA para o cálculo de valor normal inviabilizaria a criação de CODIPs, uma vez que a fonte consultada não permitiria a segmentação do produto investigado por categoria.

Adicionalmente, para a Electrolux a análise das informações constantes do Anexo A, da sua resposta ao questionário do importador, demonstraria, de forma clara, a ausência do alegado dumping nas importações realizadas pela Electrolux durante o período investigado. Assim sendo, no que tange às importações realizadas pela Electrolux no ano de 2011, não haveria que se falar em prática de dumping. Dessa forma, a empresa requereu que fosse encerrada a investigação, sem aplicação do direito antidumping.

Em manifestação de 17 de março de 2014, reiterada em manifestação de 9 de abril de 2014, Mondial e Britânia concordaram com a metodologia adotada para determinação do valor normal para a China, por entender que há similaridade entre os produtos produzidos e comercializados pelas empresas mexicanas Oster e Man de México e o produto objeto da investigação. Além disso, alegou que o México é o terceiro maior exportador do produto no mundo, o que caracteriza a representatividade das suas exportações. Adicionalmente, citou que os Estados Unidos são o principal importador de liquidificadores, respondendo por 22% do total das importações mundiais no ano de 2011. Acrescentou ainda, que as importações realizadas pelos Estados Unidos representaram 68% do total de liquidificadores exportados pelo México, o que ilustraria a representatividade das transações realizadas entre esses países. Além disso, afirmou que o volume de comércio de liquidificadores México-Estados Unidos é quase cinco vezes maior que o volume de comércio China-Brasil e representaria, assim, uma boa referência para fins de determinação do valor normal.

Em relação à argumentação da Heshan Chingyeung de que seria inapropriada a utilização do preço médio das exportações do México para os Estados Unidos, pois o mercado norte-americano é diferente do mercado asiático e do mercado mundial, além de ser consideravelmente setorizado e possuir grande demanda por produtos modernos, tecnológicos e de alto valor agregado, tanto Mondial como Britânia manifestaram sua discordância alegando que não houve apresentação pela empresa exportadora de qualquer evidência comprobatória de características tão distintas e especiais em relação ao mercado mundial. A Britânia destacou, ainda, que os liquidificadores seriam comercializados em séries de modelos e design para atender diversos públicos consumidores, estando, contudo, a potência desses aparelhos na maioria das vezes variando no intervalo de 350W a 700W. Além disso, ambas as empresas afirmaram que o mercado norte-americano seria fundamentalmente abastecido por importações de liquidificadores oriundas da China e do México, nos percentuais de 87% e 12%, respectivamente, não restando dúvida de que o conjunto de liquidificadores comercializados nos Estados Unidos não seria distinto daqueles de outros países abastecidos pelos produtos originários da China. Assim, concluíram que a alegação da Heshan Chingyeung restaria totalmente infundada.

Por fim, quanto à proposta da Heshan Chingyeung de que, alternativamente, se adotasse o preço médio das exportações do México para a Nicarágua ou aquele praticado nas exportações do México para o Panamá, Mondial e Britânia consideraram serem inadequadas as alternativas apresentadas, já que a Nicarágua e o Panamá seriam países que não possuiriam representatividade no comércio de liquidificadores. A Britânia ilustrou esse fato citando por exemplo, que a Nicarágua, conforme dados extraídos do Trademap, seria o 114º e o 101º país em termos de volume de exportações e de importações, respectivamente. Além disso, as importações da Nicarágua de liquidificadores do México representariam apenas 0,44% do total exportado por este último e, ademais, em P5 essas exportações do México para a Nicarágua representariam apenas 3,10% do total exportado da China para o Brasil. A Britânia afirmou, também, ser insignificante a participação do Panamá na corrente de comércio de liquidificadores no

mercado internacional. Novamente com base em estatísticas do Trademap, informou que o Panamá figurou na 30ª e na 56ª posições no mercado mundial, em termos de volume de exportações e de importações, respectivamente. Por último, afirmou que as exportações do México para o Panamá representaram meros 0,13% do total das exportações mexicanas e que esse total representou apenas 0,92% do total exportado da China para o Brasil.

Além disso, em relação aos pontos elencados pela Heshan Chingyeung que justificariam a alteração do parâmetro utilizado para definição do valor normal, a Britânia começou por afirmar que não haveria dúvidas sobre o caráter de economia de mercado dos Estados Unidos e que o fato de o Panamá e a Nicarágua também representarem economias de mercado não demonstraria o porquê da utilização desses países ser mais adequada. Em seguida, a Britânia alegou que não foram apresentados dados que fundamentassem a afirmativa da Heshan Chingyeung de que os mercados da Nicarágua e do Panamá seriam mais parecidos com o Brasileiro relativamente ao consumo de liquidificadores, acrescentando que se tomando apenas o PIB per capita dos países como referência para aferir a capacidade de compra dos consumidores, poder-se-ia inferir que o padrão de consumo na Nicarágua e no Panamá divergiria do padrão brasileiro dada a discrepância nesse indicador entre esses países. Adicionalmente, a empresa asseverou que a alegação da exportadora de que haveria semelhança de características geográficas, comerciais e populacionais entre o Panamá, a Nicarágua e o Brasil seria descabida dadas as diferenças relevantes. Com relação ao último ponto alegado pela Heshan Chingyeung, a Britânia indagou a qual preço mundial fez referência a Heshan Chingyeung, uma vez que não há qualquer menção a pesquisa de mercado que demonstrasse esse preço, tampouco houve a indicação de preços praticados no mercado interno da Nicarágua e do Panamá que corroborassem sua afirmativa.

Dessa forma, conforme o exposto, entenderam as empresas que o valor das exportações do México para os Estados Unidos deveria ser mantido como parâmetro para fins de determinação do valor normal

Em 17 de março e 9 de abril de 2014, as petionárias protocolaram manifestações nas quais apresentaram argumentação reforçando que a escolha do preço médio das exportações de liquidificadores do México para os Estados Unidos como parâmetro para definição do valor normal para a China se justificou pela regularidade e pelo volume dessas transações e, também, pelo fato de o mercado norte-americano representar um dos maiores consumidores e importadores do produto objeto da presente investigação. Além disso, alegaram que o mercado norte-americano estaria sujeito a forte concorrência tendo em vista o consolidado grau de abertura de sua economia.

Destacaram, ainda, que a empresa exportadora Heshan concordou com a definição do México como terceiro país de economia de mercado. No entanto, discordaram da indicação, apresentada por essa exportadora, de se adotar ou o preço médio das exportações do México para a Nicarágua, ou o preço médio das exportações do México para o Panamá, asseverando que essas indicações estariam absolutamente enviesadas com o fito de se buscar o menor valor normal. Outrossim, alegaram que as exportações mexicanas para a Nicarágua e para o Panamá representariam 0,7% e 0,1% do total das exportações mexicanas, qualificando-as, dessa forma, como de baixa significância. Além disso, afirmaram que esses volumes não representariam quantidades suficientes para a determinação do valor normal, pois corresponderiam a 4,8% e 0,9%, respectivamente, do total do volume transacionado da China para o Brasil, ou seja, sequer alcançariam 5% conforme o disposto no artigo 5º, do Decreto 1.602/95.

Adicionalmente, as petionárias ressaltaram que possuiriam na época da petição inicial diversas outras alternativas razoáveis para indicação do valor normal, todos com preços médios superiores ao preço médio das transações realizadas entre o México e os Estados Unidos. No entanto, na escolha deste último, ainda que com preço médio inferior e desfavorável à indústria doméstica, procuraram garantir o

princípio da justa comparação ao invés de “*simplesmente pinçar preços, como quer fazer a empresa Heshan*”.

Concluíram, então, por reiterar a adoção do preço médio das exportações do México para os Estados Unidos como parâmetro para a determinação do valor normal, nos termos do artigo 7º, do Decreto 1.602/95

4.2.1.2. Do posicionamento do DECOM

Com relação às alegações de diferenças existentes entre os perfis dos mercados consumidores dos EUA, do Brasil e da China, com reflexos sobre os preços praticados nestes mercados, cabe ressaltar que não foram apresentados elementos de prova que permitissem concluir que, de fato, haveria diferenças significativas no perfil consumidor entre estes mercados, com diferenças nos preços praticados.

Ressalta-se ainda que a Electrolux, apesar de ter se manifestado contrariamente à adoção das exportações do México para os EUA como parâmetro para definição do valor normal para a China, não apresentou alternativas.

A Heshan Chingyeung defendeu que a apuração do valor normal para a China deveria considerar mercados cujas características fossem mais próximas das observadas no mercado chinês e, se possível, que estivessem inseridos no mesmo mercado regional. Entretanto, contrariando seu próprio entendimento, concordou com a opção pelo México como terceiro país de economia de mercado para apuração do valor normal e, além disso, apontou dois outros países – Nicarágua e Panamá – do continente americano e não do continente asiático.

Cabe ressaltar que em consulta ao SIAVI foi identificado que, em termos de volume, os principais destinos das exportações de liquidificadores originários do México são os EUA, Colômbia, Equador, El Salvador, Guatemala e Costa Rica. Além disso, em termos de volume e preço médio, as exportações do México para o Panamá ou para a Nicarágua não são as que mais se assemelham às exportações do México para o Brasil. Por esta razão, não se pode justificar a escolha das exportações realizadas do México para o Panamá ou para a Nicarágua por um critério baseado em semelhança com as exportações do México para o Brasil.

Adicionalmente, não foram apresentados elementos de prova que permitissem concluir que haveria maior semelhança entre os mercados consumidores do Panamá, da Nicarágua e o brasileiro, do que entre o mercado brasileiro e o norte americano, o colombiano ou os demais mercados sul-americanos. Ainda, ressalte-se que não foram apresentados dados probatórios de que os preços praticados na Nicarágua e no Panamá se assemelhariam mais aos preços praticados no mercado internacional. Portanto, não foram apresentados elementos de prova suficientes que justificassem a escolha da Nicarágua ou do Panamá como opção mais apropriada para apuração do valor normal para a China.

Desta forma, optou-se por manter a apuração do valor normal para a China com base no preço médio das exportações de liquidificadores do México para os Estados Unidos, em virtude da regularidade e do volume de exportação para os EUA.

Em resposta à argumentação apresentada pela empresa importadora Electrolux de que a análise de sua resposta ao Questionário do Importador demonstraria ausência do alegado dumping em suas importações, cumpre esclarecer que a finalidade da investigação sobre a prática de dumping é apurar se o produtor/exportador da origem investigada está exportando o produto objeto da investigação a preços inferiores ao que o produto similar é vendido no seu mercado doméstico. Desta forma, o foco da

investigação recai sobre a origem investigada e não sobre as importações de uma única empresa importadora. Portanto, não há que se falar em ausência de alegado dumping nas importações realizadas pela Electrolux durante o período investigado, uma vez que essa empresa não é exportadora e, por conseguinte, não é investigada por prática de dumping.

Com relação à argumentação de que a comparação entre preços de que trata o art. 9º do Regulamento Brasileiro, de acordo com a Electrolux, deveria ser realizada por intermédio de CODIP, de forma a refletir diferenças significativas como, por exemplo, desempenho, design e material da copo, foi informado que, desde o início da investigação, foram adotadas todas as providências necessárias e possíveis para considerar quaisquer diferenças que pudessem afetar a comparação de preços, consoante o disposto no §1º do art. 9º Decreto nº1.602, de 1995.

Desta forma, com fulcro no art. 27, **caput**, do Regulamento Brasileiro, as partes interessadas, inclusive as empresas exportadoras Industrias Man de Mexico, S.A. de C.V. e Oster México (Jarden Corporation), receberam questionários, em cuja Seção B solicitou-se que fossem apresentados os dados referentes às vendas no mercado interno mexicano discriminando-se o Código de Identificação do Produto (CODIP) para cada transação, cujas características requeridas incluíam a potência e o material da copo.

Em que pese a empresa Oster México (Jarden Corporation) ter protocolado solicitação de prorrogação de prazo somente no dia 22 de abril de 2013, após o término do prazo regulamentar para resposta ao questionário de 28 de janeiro de 2013, foi concedido prazo adicional de 30 dias para que a empresa apresentasse sua resposta ao questionário. Contudo, mesmo assim, vencido o prazo prorrogado, não houve resposta ao questionário.

Portanto, esgotadas as alternativas, com fundamento no §3º do art. 27 do Decreto nº1.602, de 1995, este documento foi elaborado com base na melhor informação disponível, razão pela qual não foi possível apurar o valor normal por CODIP.

4.2.2. Do preço de exportação

De acordo com o **caput** do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação é o efetivamente pago ou a pagar pelo produto exportado ao Brasil, livre de impostos, descontos e reduções concedidas.

4.2.2.1. Da Heshan Chingyeng Plastic Mold & Hardware Products Co., Ltd.

De acordo com o que consta no relatório de verificação **in loco**, devido à dificuldade da empresa em reunir os documentos necessários no período programado para a verificação, apenas foi possível a análise de duas dentre as sete faturas selecionadas.

De início, a equipe observou que a fatura 1012/30 e a declaração de exportação correspondente eram de 30/12/2010, portanto, fora do período de investigação. A empresa alegou que devido aos feriados dos dias 1, 2 e 3 de janeiro na China, havia confeccionado os documentos ainda em 2010, porém, os produtos haviam sido embarcados em 2011. No entanto, ao analisar o **Bill of Lading** (B/L), constatou-se que este trazia o campo data de embarque em branco, não sendo possível, dessa forma, confirmar a informação da empresa.

Além disso, para essa fatura, observou-se divergência entre o valor total da fatura e o valor total reportado pela empresa no anexo C e, além disso, divergência nos preços unitários dos liquidificadores. A

empresa explicou que a diferença corresponderia ao custo da reimpressão do manual que acompanha os liquidificadores e que foi repassado para o cliente. Contudo, a empresa não apresentou documento que comprovasse esse fato.

Com relação à outra fatura verificada, 1104/27, cumpre ressaltar, de início, tratar-se da fatura para a qual a empresa acrescentou uma transação relativa à venda não reportada. Observou-se, ainda, que para essa fatura havia quatro linhas reportadas no Anexo C, duas com data (27/04/2011), idêntica à da fatura comercial, e as outras duas com data de (29/04/2011). Sobre as duas linhas que possuíam data diferente da fatura comercial, a empresa alegou que reportou no Anexo C a data de embarque dos produtos (29/04/2011) que constava do conhecimento de embarque. No entanto, não houve explicação do porquê de as outras transações desta fatura comercial terem sido reportadas com a data de 27/04/2011, data igual à da fatura comercial.

Ainda em relação à fatura 1104/27, observou-se que o total da fatura comercial não era igual ao valor reportado no Anexo C. A empresa informou tratar-se a diferença do valor das peças e partes que também compunham a fatura comercial. No entanto, verificou-se que a divergência persistia mesmo após a subtração do valor correspondente às peças e partes do valor total da fatura comercial. Não foi apresentada pela empresa explicação para divergência entre os valores.

Dadas as incoerências relatadas acima, da impossibilidade de verificar as demais faturas selecionadas e, conseqüentemente, da incapacidade de assegurar que também não tenham ocorrido nas outras, o preço de exportação da Heshan Chingyeung foi apurado com base nos fatos disponíveis no processo, conforme o disposto no art. 66 do Regulamento Brasileiro.

Desta forma, para definição do preço de exportação da Heshan Chingyeung foi adotado, como melhor informação disponível, o preço médio das importações brasileiras do produto investigado provenientes da Heshan Chingyeung, na condição FOB, constantes dos dados oficiais fornecidos pela Receita Federal do Brasil durante o período de investigação.

Assim, chegou-se ao preço de exportação médio da Heshan Chingyeung, na condição FOB, de US\$ 6,94/unidade (seis dólares estadunidenses e noventa e quatro centavos por unidade).

4.2.2.2. Da Guang Dong Xinbao Electrical Appliances Holdings Co., Ltd.

O preço de exportação da Guang Dong Xinbao foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de liquidificadores ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Contudo, foi realizado ajuste, tendo em conta os resultados da verificação **in loco**.

Durante o procedimento, foi identificada diferença entre o preço unitário constante da declaração de exportação e da fatura de exportação da província e o preço unitário reportado no Anexo C e constante da fatura comercial. A empresa explicou que inicialmente negociou o preço de US\$ [confidencial] (equivalente ao preço constante da declaração de exportação e da fatura de exportação da província) e o cliente enviou um pedido de venda sem especificar se queria folheto e adesivo. Na época de preparação para embarque o cliente informou que gostaria de receber o folheto e o adesivo. A empresa então comunicou o cliente de que o preço seria US\$ [confidencial] e emitiu uma fatura comercial (em [confidencial]) nesse valor. No entanto, em um setor distinto da empresa, em que essa negociação era desconhecida, foi feita a declaração de exportação (em [confidencial]) e a fatura de exportação da província (em [confidencial]) com o preço inicial de US\$ [confidencial]. Segundo a empresa esses

documentos são feitos com base no pedido de compra do sistema e seria necessário um novo pedido de compra com o valor final de US\$ [confidencial] para poder emitir esses documentos com o novo valor.

Ressalte-se que a equipe confirmou no sistema [confidencial] (que é utilizado pelos departamentos de vendas, produção e expedição) da empresa, que o preço unitário do produto referente a essa transação foi contabilizado por US\$ [confidencial], equivalente ao preço constante da declaração de exportação e da fatura fiscal.

Assim, considerando que a equipe verificou o preço unitário no sistema utilizado pelos departamentos de vendas, produção e expedição da empresa e, além disso, confirmado na declaração de exportação e no fatura de exportação da província, efetuou-se ajuste no preço de exportação reportado pela empresa.

Assim, o preço de exportação da Guang Dong Xinbao, na condição FOB, alcançou US\$11,33 por unidade (onze dólares estadunidenses e trinta e três centavos por unidade).

4.2.2.3. Das manifestações acerca do preço de exportação

Em manifestação protocolada em 1º de fevereiro de 2013, a empresa Heshan Chingyeung alegou que a autoridade investigadora deve realizar as verificações na exportadora, para obter detalhes das informações prestadas, de modo a garantir a autenticidade e a objetividade dos resultados da investigação. Concluiu que ao não realizar a verificação **in loco**, as informações apresentadas pela exportadora não poderiam ser desconsideradas sob pena de flagrante arbitrariedade. Por fim, a exportadora se colocou à disposição para a verificação **in loco** nas suas dependências, nos termos do artigo 65, §5º, do Decreto nº1.602 de 1995.

A exportadora requereu tratamento diferenciado com determinação de margem de dumping individual e inferior àquela calculada para as demais empresas que não colaboraram com o processo, uma vez que teve participação ativa na investigação e atendeu os requisitos essenciais que entende serem adotados: (i) apresentação de resposta aos questionários de forma satisfatória; e (ii) a não identificação de elementos que permitam concluir tratar-se de uma empresa estatal.

Além disso, a empresa exportadora afirmou que, comumente, nem sempre se consideram os dados e informações apresentados pelos produtores/exportadores chineses, aprovando a melhor informação disponível no processo que, usualmente, são os dados de importação fornecidos pela RFB. Declarou a empresa, contudo, que os interesses dos exportadores chineses são prejudicados com essa prática, uma vez que é comum aos importadores brasileiros a declaração de preços inferiores ao valor real do produto na aduana brasileira.

Assim, em atenção ao disposto no artigo 6.10 do GATT 1994, e no artigo 13 do Decreto nº1602 de 1995, e com base no entendimento aplicado em casos análogos – Resolução Camex nº 33 de 2009 e Resolução Camex nº 51 de 2008 – a exportadora entende ser razoável a aplicação de margem individual baseada no seu preço de exportação ou com base na margem de subcotação de preços se esta for inferior à margem de dumping.

Em manifestação protocolada em 9 de abril de 2014, a Heshan alegou que no processo existiriam outras informações que se adequariam mais ao conceito de melhor informação disponível e que deveriam ser consideradas na apuração do seu preço de exportação como, por exemplo, o preço de exportação da China apurado para fins de início da investigação correspondente a US\$ 10,10/unidade, na condição FOB. Para a exportadora, a adoção desse preço se justificaria pela sua colaboração ativa com a investigação,

uma vez que se constituiria em medida mais benéfica para a empresa e não seria razoável que as empresas que sequer colaboraram recebessem tratamento mais favorável, além de ser esse valor suficiente para neutralizar os efeitos nocivos das importações objeto de dumping. Além disso, a empresa citou, conforme Resolução CAMEX nº 80 de 2013 que prorrogou a aplicação do direito antidumping em face das importações brasileiras de alhos frescos originárias da China, que o entendimento foi o de utilizara totalidade das importações brasileiras originárias da China para fins de determinação final, em razão desta ser mais benéfica aos interesses das empresas exportadoras que participaram daquela investigação, além de ser suficiente para neutralizar os efeitos nocivos das importações a preços de dumping.

Em manifestações de 17 de março de 2014 e 9 de abril de 2014, a Britânia e a Mondial apresentaram manifestação na qual entenderam que as informações prestadas pelas empresas exportadoras Heshan Chingyeung e Guangdong Xinbao deveriam ser totalmente desconsideradas, uma vez que não se mostrariam confiáveis e não foram passíveis de comprovação nas verificações **in loco**, nos termos do §2º do artigo 66 do Decreto nº 1.602/95, devendo a autoridade investigadora fazer uso da melhor informação disponível.

Em relação á empresa Heshan Chingyeung, afirmaram que a discrepância encontrada nos dados da empresa demonstraria a impossibilidade de conciliação das informações apresentadas no questionário do exportador com o sistema contábil da empresa. Assim, tratando-se a prova de totalidade de uma das principais etapas da verificação **in loco** e, não conseguindo essa empresa sequer comprovar a totalidade das vendas para o Brasil, a Britânia e a Mondial entenderam que as informações prestadas pela empresa exportadora deveriam ser totalmente desconsideradas.

Com relação à empresa Guangdong Xinbao, a Britânia e a Mondial alegaram que a análise das faturas selecionadas restou prejudicada em virtude da inclusão de outros produtos que não faziam parte do escopo da investigação nos dados fornecidos no questionário do exportador, sendo, ao fim, verificada apenas uma fatura. As empresas afirmaram que a análise de uma única fatura não seria uma amostra razoável para fins de validação dos dados da empresa, além da exportadora ter apresentado faturas que incluíam produtos não objeto da investigação. As empresas acrescentaram, ainda, que não se conseguiu apurar o preço unitário das vendas reportadas na fatura examinada. Sendo assim, tanto a Britânia como a Mondial entenderam que as informações prestadas pela Guangdong Xinbao deveriam ser totalmente desconsideradas.

Em manifestação protocolada em 17 de março de 2014 e de 9 de abril de 2014, a exportadora chinesa Guangdong Xinbao alegou ter ficado comprovada a boa-fé da exportadora bem como a veracidade dos dados reportados com pontuais ajustes.

A empresa lembrou que os investigadores verificaram que apenas uma das faturas selecionadas referia-se ao produto objeto da investigação e que todos os documentos relativos à transação foram apresentados. Além disso, a exportadora afirmou que todos os dados reportados foram satisfatoriamente comprovados com exceção de pontual divergência em relação ao preço unitário do produto constante da declaração de exportação e da fatura de exportação da província e o preço reportado no Anexo C e constante da fatura comercial e que essa divergência ocorrera porque, consoante as normas fiscais chinesas, o preço constante nos sistemas da empresa deve coincidir com o da declaração de exportação e a da fatura de exportação da província, mesmo que tenha sido modificado posteriormente. Adicionalmente, anexou à manifestação documentos e apresentou explicação acerca da divergência detectada no valor unitário.

Em seguida, a Guangdong Xinbao manifestou-se no sentido de que comprovou a veracidade dos dados apresentados com pontuais divergências que, no entanto, alegou terem sido esclarecidas. Sustentou,

assim, que tais divergências não deveriam ser utilizadas em seu prejuízo em face da colaboração e da boa-fé apresentadas pela empresa durante o processo de investigação. Solicitou, por fim, que se leve em consideração as dificuldades encontradas no fornecimento das informações solicitadas e, ainda, pautado na razoabilidade e na busca da verdade real, não desconsidere ou efetue ajuste de preços e que seja considerado como valor unitário do produto investigado exportado ao Brasil aquele reportado na sua resposta ao questionário. Contudo, em manifestação final apresentada em 9 de abril de 2014, solicitou que, no caso de não se reconsiderar a decisão contida na Nota técnica nº 34 de 2014, seja utilizado alternativamente o preço ajustado conforme verificação **in loco**.

Por fim, a empresa exportadora requereu tratamento diferenciado com determinação de margem de dumping individual e inferior àquela calculada para as demais empresas que não colaboraram com o processo, uma vez que teve participação ativa na investigação ao apresentar resposta voluntária ao questionário e ao atender às solicitações realizadas.

4.2.2.4. Do posicionamento do DECOM

Com respeito à alegação da empresa Heshan Chingyeung de que a autoridade investigadora deveria realizar verificação **in loco**, cumpre esclarecer que em face do disposto no § 1º do art. 30 do Regulamento Brasileiro, fica facultado à autoridade investigadora, caso necessário e factível, a realização de verificações **in loco** no território de outros países, desde que atendidas as condições necessárias.

Neste caso, após o consentimento de cada uma das empresas exportadoras, e de acordo com as disposições dos artigos 30 e 65, do Regulamento Brasileiro, foram realizadas as verificações **in loco**.

Em relação à afirmação dessa empresa de que é comum aos importadores brasileiros a prática de declarar à autoridade aduaneira do Brasil preços inferiores ao valor efetivamente praticado, cumpre lembrar que, para fins de fiscalização por parte da RFB, as declarações dos importadores brasileiros devem se basear em documentação probatória fornecida pelos exportadores chineses.

Corroboram-se as opiniões da Mondial e da Britânia a respeito da desconsideração dos dados da empresa Heshan Chingyeung, com base no disposto no artigo 66 do Decreto nº 1.602 de 1995. De fato, dadas as incoerências apuradas quando da realização da verificação **in loco** e da impossibilidade de assegurar que também não tenham ocorrido nas demais faturas, o preço de exportação da Heshan Chingyeung foi obtido com base nos fatos disponíveis no processo, isto é, o preço médio das importações brasileiras do produto investigado provenientes da Heshan Chingyeung, na condição FOB, constantes dos dados oficiais fornecidos pela Receita Federal do Brasil durante o período de investigação.

Com respeito à alegação da Mondial e da Britânia de que os dados da Guangdong Xinbao deveriam ser desconsiderados e que para definição do seu preço de exportação fosse utilizada a melhor informação disponível no processo, de acordo com o disposto no artigo 66 do Regulamento Brasileiro, informa-se que se considerou o preço unitário ajustado e confirmado pela equipe durante verificação **in loco** nos sistemas utilizados pelos departamentos de vendas, produção e expedição da empresa, além de confirmado na declaração de exportação e na fatura de exportação da província.

Com respeito à manifestação da Guangdong Xinbao, apresentada em 17 de março de 2014, cabe esclarecer, inicialmente, que os documentos apresentados, bem como a explicação fornecida acerca da divergência no preço unitário da venda já haviam sido apresentadas quando da realização da verificação **in loco**.

Em relação à solicitação da empresa de que não se desconsiderasse ou efetuasse qualquer ajuste de preços e, assim, fosse considerado o preço unitário reportado no Anexo C da sua resposta ao questionário, entendeu-se que os sistemas contábeis das empresas deveriam refletir os valores declarados às autoridades fiscais e aduaneiras governamentais. Dessa forma, é difícil conceber um cenário em que havendo alteração no preço unitário de venda de um produto e, conseqüentemente, na receita auferida pela empresa, não sejam confeccionados quaisquer documentos que informem as autoridades governamentais do país sobre esse fato. Assim, tendo em conta que nos documentos oficiais, isto é, nos sistemas contábeis e gerenciais da empresa e nos documentos emitidos às autoridades governamentais, constava preço unitário diferente daquele reportado pela empresa no Anexo C de sua resposta ao questionário, realizou-se ajuste no preço unitário de venda da fatura selecionada para verificação a fim de refletir o preço constante dos sistemas da empresa e declarado oficialmente às autoridades de governo, impactando, conseqüentemente, no cálculo preço de exportação.

Com respeito à manifestação da Heshan de que no processo existiriam outras informações que mais se adequariam ao conceito de melhor informação disponível e que deveriam ser consideradas na apuração do seu preço de exportação, ressalta-se que não há, no arcabouço jurídico nacional ou multilateral, e tampouco na jurisprudência do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, qualquer orientação acerca da metodologia de escolha da melhor informação disponível. Procurou-se, dessa forma, dotar a autoridade investigadora da discricionariedade necessária para o cumprimento do disposto no artigo 6.8 do Acordo Antidumping. Cumpre lembrar que a adoção da melhor informação disponível para a empresa Heshan Chingyeung decorreu da incapacidade da empresa de comprovar os fatos durante a realização da verificação **in loco**.

Relativamente à alegação da empresa exportadora de que na Resolução CAMEX nº 80 de 2013 o entendimento foi o de utilizara totalidade das importações brasileiras originárias da China para fins de determinação final, em razão desta ser mais benéfica aos interesses das empresas exportadoras que participaram daquela investigação, além de ser suficiente para neutralizar os efeitos nocivos das importações a preços de dumping, cumpre esclarecer que, na ocasião, diferentemente do alegado pela Heshan Chingyeung, foram apurados preços de exportação com base nas respostas aos questionários para cinco exportadores selecionados e quando da aplicação de medida antidumping, tendo em consideração o disposto no caput do artigo 45 do Decreto nº 1.602, de 1995, concluiu-se que a aplicação de medida antidumping em montante equivalente a subcotação total seria suficiente para neutralizar os efeitos nocivos das importações objeto de dumping, independentemente de serem tais medidas mais benéficas ou não aos exportadores chineses ou a quaisquer das partes, uma vez que as decisões exaradas são pautadas, dentre outros princípios, pela razoabilidade e pelo tratamento isonômico das partes.

4.2.3. Da margem de dumping

A margem absoluta de dumping, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping, que se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, estão apresentadas nos quadros a seguir:

Margem de Dumping – Heshan

Margem de Dumping Absoluta (USD/unidade)	Margem de Dumping Relativa %
9,69	139,6

Margem de Dumping – GuangDongXinbao

Margem de Dumping Absoluta (USD/unidade)	Margem de Dumping Relativa %
5,30	46,8

4.3. Da conclusão a respeito do dumping

A partir das informações apresentadas, determinou-se a existência de dumping nas exportações da China para o Brasil de liquidificadores de potência inferior ou igual a 800W, comumente classificadas no item 8509.40.10 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2011.

Além disso, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como **de minimis**, nos termos do § 7º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995.

5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Conforme o disposto no artigo 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, para fins de instrução do processo, o período objeto da investigação da existência de dano deverá ser suficientemente representativo a fim de permitir a determinação do dano e incluirá, necessariamente, o período de investigação de dumping. Dessa forma, o período considerado para apuração das importações e do mercado brasileiro de liquidificadores abrangeu os meses de janeiro de 2007 a dezembro de 2011, dividido da seguinte forma:

P1 – janeiro a dezembro de 2007;

P2 – janeiro a dezembro de 2008;

P3 – janeiro a dezembro de 2009;

P4 – janeiro a dezembro de 2010; e

P5 – janeiro a dezembro de 2011.

5.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de liquidificadores importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados detalhados das importações brasileiras do item 8509.40.10 da NCM fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB.

A partir da descrição detalhada do produto importado constante desses dados, verificaram-se importações de liquidificadores, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto da investigação. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações, de forma a excluir da base de dados operações claramente identificadas como relativas a importações de produtos distintos do produto objeto da presente investigação.

Adicionalmente, cumpre esclarecer que, conforme entendimento esposado no item 2.1 deste Anexo, retomou-se o escopo inicial da definição do produto objeto da investigação, o que acarretou a reversão da exclusão dos liquidificadores cuja potência superava a 600W e possuíam copo de vidro. Além disso,

ressalte-se que os liquidificadores cuja potência não pode ser identificada foram considerados como integrantes do escopo da investigação.

5.1.1. Do volume das importações

O quadro a seguir informa o comportamento das importações brasileiras de liquidificadores de janeiro de 2007 a dezembro de 2011, em unidades.

Importações totais de liquidificadores (unid.)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	141	175	491	390
Total sob investigação	100	141	175	491	390
México	100	4	6.885	7.142	23.492
Taipé Chines	100	74	6	12	27
Hong Kong	100	64	58	12	10
Estados Unidos	100	126	24	256	56
Outros	100	219	858	6	4
Total (exceto sob investigação)	100	76	72	61	149
Total geral	100	129	157	417	348

*Outros incluem: Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

O volume das importações brasileiras de liquidificadores da China cresceu até P4: 40,5% de P1 para P2; 24,3% de P2 para P3 e 181,3% de P3 para P4, ano em que houve o maior volume importado, 1.486.761 unidades. De P4 para P5, período em que se determina a existência de dumping nas importações da origem investigada, o volume importado da China diminuiu 20,7%. Ao considerar todo o período de análise de dano de P1 para P5, observou-se aumento acumulado no volume importado de 289,8%.

Já o volume importado de outras origens diminuiu 24,2% de P1 para P2, 4,8% de P2 para P3 e 14,8% de P3 para P4. De P4 para P5, as importações de liquidificadores das demais origens apresentou aumento de 141,7%. De P1 para P5 o volume importado das demais origens aumentou 48,5%.

O volume total importado apresentou comportamento semelhante ao volume importado da China. Cresceu nos três primeiros períodos: 29,4% de P1 para P2; 21,3% de P2 para P3 e 165,8% de P3 para P4. De P4 para P5 o volume total importado diminuiu 16,5%. Ao considerar os extremos da série, P1 para P5, observou-se aumento acumulado no volume total importado de 248,2%.

Verificou-se que os volumes importados da China foram superiores aos volumes das outras origens em todos os períodos sob análise e que experimentaram sucessivos crescimentos, com exceção de P4 para P5. Observa-se a predominância das importações originárias da China no total de importações do produto. A menor participação dessa origem no total deu-se em P1, quando representou 82,8% das importações totais. Em P4, atingiu sua maior participação no total importado, 97,5%. Nos demais períodos, a participação das importações da origem investigada nas importações totais apresentou o seguinte comportamento: 89,9% em P2; 92,1% em P3 e 92,6% em P5.

Por sua vez, a participação das importações das demais origens no volume total importado teve o seguinte comportamento: 17,2% em P1; 10,1% em P2; 7,9% em P3; 2,5% em P4 e 7,4% em P5.

5.1.2. Do valor e do preço das importações

O quadro a seguir apresenta a evolução do valor CIF das importações de liquidificadores no período de análise de dano à indústria doméstica.

Valor das Importações Totais de Liquidificadores (US\$ CIF)

Origem	Período				
	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	154	174	470	375
Total sob investigação	100	154	174	470	375
México	100	2	4.785	3.728	12.538
Taiapé Chines	100	83	7	13	60
Hong Kong	100	286	239	55	24
Estados Unidos	100	230	98	250	75
Outros	100	216	828	11	7
Total (exceto sob investigação)	100	129	148	100	233
Total geral	100	149	168	393	346

*Outros incluem: Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

O quadro a seguir, a seu turno, reflete o comportamento do preço médio ponderado, em dólares estadunidenses por unidade, na condição CIF, das importações de liquidificadores no período de análise de dano à indústria doméstica.

Preço das Importações de Liquidificadores (US\$ CIF/unid.)

País	Período				
	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,00	109,56	99,53	95,74	96,29
Total sob investigação	100,00	109,56	99,53	95,74	96,29
México	100,00	59,99	69,50	52,20	53,37
Taiapé Chines	100,00	112,40	109,23	110,42	223,82
Hong Kong	100,00	445,11	410,85	469,05	233,56
Estados Unidos	100,00	183,01	401,63	97,88	135,39
Outros	100,00	98,67	96,51	196,12	189,54
Total (exceto sob investigação)	100,00	170,53	204,41	162,07	157,14
Total geral	100,00	115,02	107,23	94,18	99,28

*Outros incluem: Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

Observou-se que o preço CIF médio ponderado por unidade das importações de liquidificadores da China cresceu 9,6% de P1 para P2 e 0,6% de P4 para P5. Nos demais períodos apresentou queda. Tal preço diminuiu 9,2% de P2 para P3 e 3,8% de P3 para P4. Dessa forma, de P1 para P5, o preço de importação da China caiu 3,7%.

Já o preço CIF médio ponderado por unidade de outros fornecedores estrangeiros cresceu nos dois primeiros períodos: 70,5% de P1 para P2 e 19,9% de P2 para P3. Nos dois períodos seguintes, de P3 para P4 e de P4 para P5, decresceu, respectivamente, 20,7% e 3%. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações de outros fornecedores estrangeiros cresceu 57,1%.

Constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações da China foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações das demais origens em todos os períodos de análise de dano.

De fato, nos dois últimos períodos, no quais se verificaram os maiores volumes importados, o preço das importações da origem investigada representou 46,6% e 48,3% do preço das demais origens. Cabe ressaltar que a diferença de preços foi ainda maior em P3, quando o preço das importações chinesas representou 38,4% do preço das importações das demais origens. Cabe advertir ainda que, em P1, o preço médio das importações originárias da China representou 78,9% do preço médio das importações das demais origens.

Observou-se que, enquanto o preço médio das importações das demais origens aumentou 57,1%, de P1 para P5, o preço médio das importações originárias da China foi reduzido em 3,7% na mesma comparação, o que ocorreu paralelamente ao aumento de 289,8%, em volume, observado nas importações de liquidificadores originárias da China. Contudo, vale destacar que de P4 para P5, quando o preço médio da origem investigada representou 48,3% do preço médio das demais origens, o volume importado da China diminuiu 20,7%, ao passo que as importações das demais origens apresentaram aumento de 141,7%.

5.2. Do Mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de liquidificadores foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pelas peticionárias e demais produtoras, bem como as quantidades importadas apuradas com base nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB.

Mercado Brasileiro (em unidades)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas das Demais Empresas	Importações Brasileiras da China	Importações Brasileiras de Outras Origens	Importações Brasileiras da Indústria doméstica	Mercado Brasileiro
P1	100	100	100	100	100	100
P2	98	127	114	66	2.738	105
P3	100	123	158	60	1.887	108
P4	120	191	486	61	989	151
P5	109	195	359	149	3.177	139

Observou-se que o mercado brasileiro cresceu 5,4% de P1 para P2, 2,4% de P2 para P3 e 40,1% de P3 para P4. De P4 para P5 diminuiu 8,0%. Considerando todo o período de análise, de P1 para P5, o mercado brasileiro cresceu 39,1%.

Registre-se que as vendas das demais empresas aumentaram 26,7% de P1 para P2, recuaram 2,6%, de P2 para P3, e aumentaram sucessivamente 54,4% e 2,1%, de P3 para P4 e de P4 para P5. Considerando os extremos da série, houve elevação equivalente a 94,7%.

5.3. Das importações consideradas na análise de dano

Os volumes e valores de liquidificadores importados em cada período, a serem considerados na análise de dano, foram obtidos retirando-se das importações brasileiras, apresentadas anteriormente, as importações de liquidificadores realizadas pela indústria doméstica. Cumpre esclarecer que os valores sofreram alteração e não mais coincidem com aqueles apresentados quando do início da investigação em razão da incorporação da Britânia ao conjunto da indústria doméstica. Dessa forma, nos quadros a seguir, constam o total de importações realizadas pela indústria doméstica e o respectivo valor no período investigado.

Importações de Liquidificadores – Indústria Doméstica (unid.)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	2.544	1.646	989	3.177
Demais países	-	100	124	-	-
Total Geral	-	100	124	-	-

*Demais países incluem: México, Taipé chinês, Hong Kong, Estados Unidos da América, Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

Importações de Liquidificadores – Indústria Doméstica (US\$ CIF)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	999	694	602	1.414
Demais países	-	100	120	-	-
Total Geral	100	1.097	812	602	1.414

*Demais países incluem: México, Taipé chinês, Hong Kong, Estados Unidos da América, Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

A indústria doméstica importou liquidificadores em todos os períodos investigados. Deve-se ressaltar que tais volumes importados pela indústria doméstica representaram 0,9% do total importado em P1, 19,1% em P2, 10,9% em P3, 2,1% em P4 e 8,2% em P5.

5.3.1. Do volume importado

O quadro seguinte reflete o comportamento do volume das importações de liquidificadores a ser considerado na análise de dano à indústria doméstica.

Importações Brasileiras de Liquidificadores (unid.)

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	114	158	486	359
Demais países	100	66	60	61	149
Total Geral	100	66	60	61	149

*Demais países incluem: México, Taipé chinês, Hong Kong, Estados Unidos da América, Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

O volume das importações de liquidificadores da China cresceu até P4: 14% de P1 para P2; 38,9% de P2 para P3 e 206,7% de P3 para P4, ano em que houve maior volume importado, 1.454.113 unidades. De P4 para P5, período em que se determinou haver a prática de dumping, o volume importado da China diminuiu 26,1%. Ao considerar todo o período de análise de dano de P1 para P5, observou-se aumento acumulado no volume importado de 259,1%.

Já o volume importado de outras origens diminuiu 34,4% de P1 para P2 e 9,2% de P2 para P3. Nos demais períodos apresentou crescimento: 3,2% de P3 para P4 e 141,7% de P4 para P5. De P1 para P5 o volume importado das demais origens aumentou 48,5%.

O volume total importado apresentou comportamento semelhante ao volume importado da China. Cresceu nos três primeiros períodos: 5,6% de P1 para P2; 33,7% de P2 para P3 e 191,7% de P3 para P4. De P4 para P5 o volume total importado diminuiu 21,7%. Ao considerar os extremos da série, P1 para P5, observou-se aumento acumulado no volume total importado de 222,4%.

Verificou-se que os volumes importados da China foram superiores aos volumes das outras origens em todos os períodos sob análise e que experimentaram sucessivos crescimentos, com exceção de P4 para

P5. No período de determinação do dumping, P4 para P5, as importações das demais origens aumentaram 141,7%, enquanto que as importações da origem investigada decresceram 26,1%. Observa-se, entretanto, a predominância das importações originárias da China no total de importações do produto. A menor participação dessa origem no total deu-se em P1, quando representou 82,6% das importações totais. Em P4, tal participação atingiu seu maior percentual do total importado, 97,4%. Nos demais períodos, a participação das importações da origem investigada nas importações totais apresentou o seguinte comportamento: 89,2% em P2; 92,7% em P3 e 92,0% em P5.

Por sua vez, a participação das importações das demais origens no volume total importado teve o seguinte comportamento: 17,4% em P1; 10,8% em P2; 7,3% em P3; 2,6% em P4 e 8,0% em P5.

5.3.2. Do valor e do preço das importações

O quadro a seguir apresenta a evolução do valor CIF das importações de liquidificadores no período de análise de dano à indústria doméstica.

Importações Brasileiras de Liquidificadores (US\$ CIF)

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,00	109,35	146,33	463,41	320,48
Demais Países	100,00	110,50	125,09	99,61	233,41
Total Geral	100,00	109,60	141,71	384,22	301,53

*Demais países incluem: México, Taipé chinês, Hong Kong, Estados Unidos da América, Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

O quadro a seguir, por sua vez, reflete o comportamento do preço médio, em dólares estadunidenses por unidade, na condição CIF, das importações brasileiras de liquidificadores no período de janeiro de 2007 a dezembro de 2011.

Importações Brasileiras de Liquidificadores (US\$ CIF/unid.)

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,00	95,89	92,38	95,40	89,25
Demais países	100,00	168,43	210,06	162,07	157,14
Total Geral	100,00	103,78	100,36	93,27	93,52

*Demais países incluem: México, Taipé chinês, Hong Kong, Estados Unidos da América, Alemanha, Canadá, Coreia do Sul, Espanha, Países Baixos, Índia, Itália, Japão, Venezuela

Observou-se que o preço CIF médio por unidade das importações de liquidificadores da China só cresceu de P3 para P4, nos demais período apresentou queda. Tal preço diminuiu 4,1% de P1 para P2 e 3,7% de P2 para P3. De P3 para P4 cresceu 3,3%. De P4 para P5 voltou a cair, 6,4%. Dessa forma, de P1 para P5, o preço de importação da China caiu 10,7%.

Já o preço CIF médio por unidade de outros fornecedores estrangeiros cresceu nos dois primeiros períodos: 68,4% de P1 para P2 e 24,7% de P2 para P3. Nos dois períodos seguintes, de P3 para P4 e de P4 para P5, decresceu, respectivamente, 22,8% e 3%. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações de outros fornecedores estrangeiros cresceu 57,1%.

Constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações da China foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações das demais origens em todos os períodos de análise de dano. De fato, nos dois últimos períodos, P4 e P5, no quais se verificaram os maiores volumes importados, o preço das importações da origem investigada representou, respectivamente, 44,6% e 43,0% do preço das demais origens.

No entanto, cabe destacar que de P4 para P5, a despeito do preço médio das importações da origem investigada representar 43,0% do preço médio das demais origens, estas últimas apresentaram crescimento de 141,7% ao passo que as importações da China decresceram 26,1%.

5.4. Da evolução relativa das importações

5.4.1. Da participação das importações no mercado brasileiro

O quadro a seguir indica a participação das importações no mercado brasileiro de liquidificadores.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro (%)

---	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Importações Indústria Doméstica	Mercado Brasileiro
P1	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
P2	93,36	120,20	108,18	62,24	2.597,76	100,00
P3	92,92	114,33	146,69	55,15	1.747,82	100,00
P4	79,56	126,06	321,18	40,64	654,11	100,00
P5	78,32	139,98	258,14	106,78	2.283,74	100,00

A participação das importações da origem investigada no mercado brasileiro aumentou 0,4 p.p. de P1 para P2; 2,0p.p. de P2 para P3 e 8,7p.p. de P3 para P4. Em seguida, de P4 para P5, essa participação reduziu 3,1 p.p. Considerando todo o período de análise, a participação das importações do produto investigado no mercado brasileiro aumentou 8,0p.p. Dessa forma, constatou-se que as importações da origem investigada lograram aumentar sua participação no mercado brasileiro de P1 para P5.

Já a participação das importações de outras origens no mercado brasileiro foi inferior a 2% em todo o período analisado. Tal participação diminuiu 0,4p.p. de P1 para P2, 0,1p.p. de P2 para P3 e 0,1 p.p. de P3 para P4. Em seguida, de P4 para P5, essa participação aumentou 0,7 p.p. Considerando todo o período de análise, a participação das importações de outras origens no mercado brasileiro permaneceu estável, destaque-se, contudo, que houve recuperação da sua parcela de participação no mercado brasileiro de P4 para P5.

A participação das importações da indústria doméstica no mercado brasileiro também foi inferior a 2% em todo o período analisado. Tal participação aumentou 1,3 p.p. de P1 para P2 e caiu 0,4 p.p. de P2 para P3 e 0,6 p.p. de P3 para P4. Em seguida, de P4 para P5, essa participação aumentou 0,9 p.p. Considerando todo o período de análise, a participação das importações da indústria doméstica no mercado brasileiro aumentou 1,2 p.p.

Por fim, a participação das vendas de outras empresas domésticas aumentou 3,6 p.p de P1 para P2, recuou 2,6 p.p, de P2 para P3, e, na sequência, aumentou 2,1 p.p e 2,5 p.p, de P3 para P4 e de P4 para P5. Desta forma houve aumento de 7,2 p.p de P1 para P5.

5.4.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

O quadro a seguir informa a relação entre as importações investigadas consideradas na análise de dano e a produção nacional de liquidificadores. A produção nacional foi determinada pela produção da indústria doméstica acrescida da produção informada pela Mondial.

Registre-se que não foi considerada a produção estimada das outras produtoras nacionais fornecida pelas peticionárias. Isso decorreu do fato de a Britânia, considerada no conjunto de outros produtores nacionais quando da apresentação da petição, ter informado em sua resposta ao questionário volume de produção superior à estimativa total realizada pelas peticionárias.

Importações Investigadas e Produção Nacional

	Produção Nacional (unid.) (A)	Importações Investigadas (unid.) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100,00	100,00	[confidencial]
P2	96,09	114,03	[confidencial]
P3	89,91	158,41	[confidencial]
P4	120,02	485,78	[confidencial]
P5	111,22	359,07	[confidencial]

A relação entre as importações da origem investigada e a produção nacional aumentou 0,8 p.p. de P1 para P2; 2,6p.p. de P2 para P3 e 10,0 p.p. de P3 para P4. De P4 para P5 essa relação reduziu 3,6p.p. Considerando todo o período de análise, P1 para P5, a relação entre as importações do produto investigado e produção do produto similar nacional aumentou 9,8p.p.

5.5. Da conclusão a respeito das importações

No período de investigação da existência de dano à indústria doméstica, as importações da origem investigada a preços de dumping cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de 299.338 unidades em P1 para 1.454.113 unidades em P4, aumento de 1.154.775 unidades. Em P5 totalizaram 1.074.843, 775.505 unidades superiores àquelas registradas em P1. Mesmo tendo tais importações apresentado crescimento de 259,1% de P1 para P5, é importante destacar que no período de análise de dumping, P4 para P5, essas importações apresentaram queda de 379.270 unidades, equivalentes a um decréscimo de 26,1%;

b) em relação ao mercado brasileiro, tais importações passaram de 5,0% em P1 para 16,1% deste mercado em P4 e 13,0% em P5. Observou-se, que mesmo com o crescimento de 39,1% do mercado brasileiro de P1 a P5, a participação das importações investigadas no mercado cresceu 8,0p.p; e

c) em relação à produção nacional, as importações do produto investigado representavam 4,4% daquela produção em P1, 17,8% em P4 e 14,2% em P5. Houve crescimento de 9,8p.p da relação entre as importações investigadas e a produção nacional de P1 para P5, a despeito da queda de 3,6 p.p. observada de P4 para P5.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações a preços de dumping, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao mercado no Brasil.

Além disso, as importações da origem investigada foram cursadas a preços CIF médio inferiores aos das importações brasileiras das demais origens em todos os períodos analisados e, em 2011, o preço das importações das demais origens foi mais de duas vezes superior ao preço das importações da China.

6. DO DANO E DO NEXO CAUSAL

De acordo com o disposto no artigo 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações objeto de dumping, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no Brasil e no conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

O art. 15 do Regulamento Brasileiro, por sua vez, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações objeto de dumping que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

O período de análise de dano e de nexo causal compreendeu, nos termos do § 2º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, o período de janeiro de 2007 a dezembro de 2011.

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

De acordo com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de liquidificadores das empresas Black & Decker, Phillips, SEB e Britânia.

Ressalte-se, contudo, que ajustes em relação aos dados reportados pelas empresas na petição inicial, na resposta ao questionário e nos pedidos de informações complementares foram providenciados, tendo em conta os resultados das verificações **in loco**.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, os valores correntes foram corrigidos com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna – IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas.

De acordo com a metodologia aplicada, os valores em reais correntes de cada período foram divididos pelo índice de preços médio do período, multiplicando-se o resultado pelo índice de preços médio de P5. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados neste Anexo.

6.1.1. Do volume de vendas

O volume de vendas informado pela indústria doméstica levou em conta as vendas realizadas no mercado interno e aquelas destinadas ao mercado externo. Ambas as categorias referem-se exclusivamente a vendas de liquidificadores produzidos pelas empresas, logo, na tabela a seguir, não foram incluídas as revendas de liquidificadores importados pela indústria doméstica.

O quadro abaixo apresenta as vendas líquidas da indústria doméstica.

Vendas da Indústria Doméstica (unid.)

---	Totais	Mercado Interno	(%)	Mercado Externo	(%)
P1	100	100	[confidencial]	100	[confidencial]
P2	89	98	[confidencial]	53	[confidencial]
P3	88	100	[confidencial]	36	[confidencial]
P4	101	120	[confidencial]	23	[confidencial]
P5	91	109	[confidencial]	17	[confidencial]

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno diminuiu 1,6% de P1 para P2, aumentou 2% de P2 para P3 e 19,9% de P3 para P4, quando atingiu o maior volume de vendas do período. Recorda-se que, neste mesmo período, observou-se o maior crescimento e o maior volume das importações originárias da China, 206,7% e 1.454.113 unidades, respectivamente.

Em seguida, de P4 para P5, o volume de vendas diminuiu 9,5%. As importações investigadas também declinaram no mesmo período, porém a um ritmo superior, 26,1%. Por outro lado, as vendas das outras produtoras domésticas cresceram 2,1%.

Ao considerar todo o período da análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno cresceu 8,9%. As importações investigadas cresceram 259,1% e as vendas dos demais fabricantes nacionais aumentaram 94,7%. Entretanto, em números absolutos, o crescimento das importações originárias da China atingiu 775.505 unidades, ao passo que as vendas das demais empresas aumentaram 1.016.512 unidades.

Ressalte-se ainda que as vendas das demais produtoras foram mais significativas do que as importações investigadas em todos os períodos de análise. Em P1 estas últimas representavam 27,9% do volume de vendas das demais produtoras nacionais. Em P2 caíram para 25,1%. Em P3 subiram para 35,8%. Em P4, auge das importações investigadas, a relação cresce para 71%. Entretanto, P5 registrou nova queda na relação, perfazendo 51,4%.

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo diminuiu em todos os períodos sob análise. Reduziu 47,1% de P1 para P2; 31,1% de P2 para P3; 35,9% de P3 para P4 e 26,9% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, P1 para P5, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo apresentou redução de 82,9%.

O volume total de vendas diminuiu ao longo dos dois primeiros períodos de análise. Em P2 a redução totalizou 10,6%, enquanto que em P3 houve diminuição de 1,9%, sempre em relação ao período anterior. De P3 para P4 verificou-se aumento de 15,3%, seguido de queda de 10,3% de P4 para P5. Ao considerar todo o período de análise, P1 para P5, o volume total de vendas da indústria doméstica diminuiu 9,4%.

A queda das vendas totais da indústria doméstica de P1 para P5 está relacionada à redução do volume exportado verificada ao longo do período de análise, uma vez que as vendas internas aumentaram 8,9% nesse mesmo período. Por sua vez, a queda das vendas totais da indústria doméstica de P4 para P5, ocorreu em razão tanto da queda nas vendas internas quanto da queda nas vendas externas.

6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

O quadro a seguir informa a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Participação das vendas internas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

Período	Vendas Mercado Interno (unid.)	Mercado Brasileiro (unid.)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	[confidencial]
P2	98,4	105,4	[confidencial]
P3	100,3	108,0	[confidencial]
P4	120,3	151,2	[confidencial]
P5	108,9	139,1	[confidencial]

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de liquidificadores diminuiu em todos os períodos analisados. Reduziu 5p.p. de P1 para P2; 0,3 p.p. de P2 para P3; 10,2p.p. de P3 para P4 e 0,9 p.p. de P4 para P5. Dessa forma, considerando os extremos da série, P1 para P5, a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro apresentou redução de 16,4 p.p.

A análise de P3 para P4, apesar de registrar a maior queda de participação da indústria doméstica no mercado brasileiro e o maior crescimento das importações investigadas (206,7%), mostra também o maior crescimento das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro, na ordem de 20% (902.845 unidades), atingindo o nível mais alto em todo o período (5.433.014 unidades). Assim, a queda de participação é explicada pelo crescimento superior do mercado brasileiro (40,1%), muito influenciado pelas importações investigadas (979.929 unidades) e pelas vendas das demais empresas (721.290 unidades).

De P4 para P5, por outro lado, apenas as vendas das demais produtoras avançaram no mercado brasileiro (2,5 p.p.). As importações investigadas, como visto, perderam 3.2 p.p.

6.1.3. Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

A capacidade foi apurada a partir da capacidade nominal, conforme exposto nos relatório de verificação **in loco**.

O quadro a seguir mostra a capacidade instalada da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade:

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação

---	Capacidade Instalada (unid.)	Produção Liquidificadores (unid.)	Grau de ocupação (%)
P1	100,00	100,00	[confidencial]
P2	100,70	91,12	[confidencial]
P3	102,86	86,83	[confidencial]
P4	111,18	105,79	[confidencial]
P5	114,65	92,26	[confidencial]

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica diminuiu 8,9% de P1 para P2 e 4,7% de P2 para P3. Em seguida, de P3 para P4, o volume de produção aumentou 21,8%, voltando, no entanto, a cair 12,8% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, P1 para P5, o volume de produção da indústria doméstica diminuiu 7,7%.

A capacidade instalada cresceu ao longo do período analisado. Aumentou 0,7% de P1 para P2; 2,1% de P2 para P3; 8,1% de P3 para P4 e 3,1% de P4 para P5. De P1 para P5 houve aumento de 14,6%.

O grau de ocupação da capacidade instalada diminuiu ao longo dos dois primeiros períodos de análise: 7,1 p.p. de P1 para P2 e 4,6 p.p. de P2 para P3. Essas reduções são explicadas tanto pela queda da produção nesses períodos quanto pelo aumento da capacidade. De P3 para P4 esse indicador aumentou 8,1 p.p. Apesar do crescimento da capacidade instalada, a produção aumentou em ritmo muito superior, refletindo o crescimento das vendas internas, apesar da concorrência das importações investigadas e das vendas das demais empresas.

De P4 para P5 o grau de ocupação da indústria doméstica voltou a cair 11 p.p., fruto de nova queda na produção e aumento da capacidade instalada. Da mesma forma que no período anterior, a queda da produção acompanhou a queda nas vendas. O mercado, entretanto, decresceu em menor ritmo, pois as vendas das demais empresas aumentaram no mesmo período. De P1 para P5, o indicador em comento diminuiu 14,6 p.p., devido à queda da produção e do aumento da capacidade instalada nesse período.

Ressalta-se que a queda na produção de P1 para P5 esteve associada à queda das exportações, uma vez que as vendas internas aumentaram 8,6%.

6.1.4. Dos estoques

O quadro a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado.

Estoque Final (em unidades)

---	Estoque Inicial	Produção	Vendas no Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Outras Saídas/Entradas	Estoque Final
P1	100	100	100	100	100	100
P2	80	91	98	53	-104	137
P3	110	87	100	36	205	86
P4	69	106	120	23	138	152
P5	122	92	109	17	200	150

O quadro a seguir, por sua vez, apresenta a relação entre o estoque acumulado e a produção da indústria doméstica em cada período de análise.

Relação Estoque Final/Produção

Período	Estoque Final (unid.) (A)	Produção (unid.) (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100	100	[confidencial]
P2	137	91	[confidencial]
P3	86	87	[confidencial]
P4	152	106	[confidencial]
P5	150	92	[confidencial]

O volume do estoque final de liquidificadores da indústria doméstica aumentou 36,8% de P1 para P2. De P2 para P3 esse volume caiu 37,4%. De P3 para P4 cresceu 78,0%, voltando a cair 1,8 % de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica cresceu 49,6%.

A relação estoque final/produção aumentou 2,5 p.p de P1 para P2 e caiu 2,6 p.p de P2 para P3. Nos demais períodos essa relação cresceu 2,3 p.p. de P3 para P4 e 0,9 p.p. de P4 para P5, quando atinge o seu ápice. Considerando-se os extremos do período de análise, P1 para P5, a relação estoque final/produção aumentou 3,1 p.p.

Observou-se que o aumento de estoques em P4, comparativamente a P3, decorreu da redução das exportações, já que, no mesmo período, as vendas internas acumularam aumento de mais de 20%.

Em P5, embora o nível de estoque final tenha diminuído, ficou evidenciada a maior relação estoque final/produção. Tal elevação decorreu de queda na produção superior à redução dos estoques. Essa queda na produção resultou de vendas menores nos mercado interno e externo.

Como já apontado anteriormente, em P5 houve redução do mercado brasileiro, período em que tanto a indústria doméstica como as importações investigadas sofreram reduções, em termos absolutos e em relação ao mercado brasileiro.

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

Os quadros a seguir apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de liquidificadores pela indústria doméstica.

Para calcular o número de empregados envolvidos na produção e a respectiva massa salarial, a Black & Decker utilizou os dados dos centros de custos relacionados à produção de liquidificadores. Sobre esses dados aplicou um percentual correspondente à participação dos liquidificadores em cada um desses centros. Por sua vez, os dados referentes aos setores de administração e vendas foram obtidos apurando-se todos os centros de custos com empregados dessas áreas aplicando-se em seguida um percentual de rateio baseado na representatividade das vendas de liquidificadores no faturamento bruto total da empresa.

A SEB, a seu turno, partiu do número total de funcionários, extraído do cadastro de funcionários no sistema. O número total de empregados envolvidos na administração e no setor comercial foi rateado com base na razão entre o faturamento de liquidificadores e o faturamento total da empresa, excluída do total da empresa a unidade de fabricação painéis de São Bernardo do Campo. Utilizando-se de mesma metodologia, obteve o número de empregados comuns (informática, RH, segurança, dentre outros) que foram reportados como parte dos empregados da produção. O número de empregados diretos da linha de produção foi extraído diretamente do sistema contábil filtrando-se os centros de custo correspondentes à produção de liquidificadores nas plantas de São Paulo e Recife. Já o número de empregados indiretos envolvidos na linha de produção de liquidificadores foi obtido por meio de rateio pela quantidade produzida, o que foi feito utilizando-se o tempo de mão de obra de liquidificadores que está disponível no sistema contábil da empresa, dividido pelo tempo de mão de obra total de todos os produtos. Os dados referentes às respectivas massas salariais foram obtidos aplicando-se as mesmas metodologias.

A empresa Philips obteve o número de empregados ligados à linha de produção com base em documentos históricos do setor de RH da planta de produção. Sobre esse número aplicou-se percentual de rateio obtido por meio da razão entre a produção de liquidificadores e a produção total da fábrica para se chegar aos números de empregados diretos e indiretos envolvidos na produção do produto similar. Para a obtenção da massa salarial desses empregados do setor de produção de liquidificadores a empresa aplicou o mesmo percentual de rateio sobre os valores extraídos de contas contábeis referentes a salários, encargos e benefícios correspondentes aos centros de custos relacionados a esses grupos de empregados. Chegou-se ao número de empregados e à massa salarial da área de vendas para a linha de liquidificadores, fazendo o rateio do número total de empregados e massa salarial total do setor de vendas da unidade ConsumerLifestyle pelo faturamento líquido da linha de liquidificadores sobre o faturamento líquido total da linha de ConsumerLifestyle.

Por sua vez, a Britânia aplicou um o percentual de rateio obtido pela representatividade da quantidade de liquidificadores produzidos em relação ao total de produtos fabricados. Já, com vistas ao rateio do número de empregados de administração e de vendas envolvidos na produção e na comercialização de liquidificadores, a empresa aplicou o percentual de faturamento líquido de liquidificadores sobre o faturamento líquido total da empresa. No que se refere ao cálculo da massa salarial, a empresa gerou os valores de salários, benefícios e de encargos referentes ao mês de dezembro de cada período e os multiplicou por 13 para ter a extrapolação do valor anual.

Número de Empregados

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	85	88	107	100
Administração e Vendas	22	20	21	22	21
Total	122	106	109	129	121

Produtividade por Empregado

Período	Empregados ligados à produção	Produção (unid.)	Produção (unid.) por empregado ligado à produção
P1	100	100	100
P2	85	91	107
P3	88	87	99
P4	107	106	99
P5	100	92	92

Massa Salarial (em mil reais corrigidos)

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	82	83	105	92
Administração e Vendas	100	89	76	85	78
Total	100	85	80	97	86

A indústria doméstica realizou redução de 0,7% no número total de empregados entre P1 e P5 (5 postos de trabalho). Observou-se aumento de 2,9% de P2 para P3, bem como de 18,3% de P3 para P4, período em que há o maior crescimento da produção e das vendas da indústria doméstica e da origem investigada. Nos demais períodos houve diminuição desse indicador: 13,1% de P1 para P2 e 6,1% de P4 para P5. Comportamento semelhante foi apresentado para a evolução do número de empregados da linha de produção, como também para o número de empregados de administração e vendas.

O índice de produtividade por empregado ligado à produção diminuiu de P2 para P3 e de P4 para P5 em 7,3% e 6,9%, respectivamente. Nos demais períodos houve aumento desse índice: 6,7% de P1 para P2 e 0,4% de P3 para P4. Considerando-se todo o período analisado, a produtividade por empregado ligado à produção decresceu 7,6%.

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou decréscimo de: 18,2% de P1 para P2 e de 13% de P4 para P5. De P2 para P3 e de P3 para P4, verificou-se aumento de 1,7%, e de 26,5%, respectivamente. Ao considerar, todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à linha de produção diminuiu 8,5%.

A massa salarial total decresceu nos dois primeiros períodos: 15,3% de P1 para P2 e 5,1% de P2 para P3. Cresceu 20,5% de P3 para P4. Voltou a cair de P4 para P5, 11,1%. Considerando-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial total diminuiu 13,9%

Em análise combinada dos indicadores desta seção 6.1.5, conclui-se que a redução de 0,7% no número de empregados ao longo do período se refletiu em uma grande retração na massa salarial. Percebe-se, também, que a redução no número de empregados não foi consequência de um ganho de produtividade, ao contrário, verificou-se que de P1 para P5 a produtividade por empregado decresceu 7,6.

6.1.6. Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1. Da receita líquida

O quadro a seguir indica as receitas líquidas obtidas da indústria com a venda do produto similar nos mercados interno e externo. Cabe ressaltar que as receitas líquidas aqui apresentadas já estão deduzidas dos valores de fretes incorridos pela empresa para entrega do produto aos seus clientes.

Importante esclarecer que, conforme exposto no relatório da verificação **in loco**, realizou-se ajuste na receita bruta da empresa Philips.

Receita Líquida (em mil reais corrigidos)

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	% total	Valor	% total
P1	100	100,00	[confidencial]	100	[confidencial]
P2	83	87,91	[confidencial]	59	[confidencial]
P3	84	91,80	[confidencial]	44	[confidencial]
P4	87	99,25	[confidencial]	23	[confidencial]
P5	69	79,00	[confidencial]	15	[confidencial]

A receita líquida com a venda do produto similar no mercado interno, em reais corrigidos, variou negativamente 21% ao longo de todo o período. Após decréscimo de 12,1% de P1 para P2 e recuperação de 4,4% de P2 para P3 e de 8,1% de P3 para P4, ocorreu a maior queda no período, 20,4% de P4 para P5.

Assim, no período em que ocorre o maior crescimento das importações investigadas, de P3 para P4, a receita líquida da indústria doméstica também apresentou a variação mais positiva.

Em P4, quando as importações investigadas atingiram seu ápice, a receita líquida da indústria doméstica com vendas no mercado foi praticamente igual àquela de P1, quando as importações investigadas não atingiram 300 mil unidades.

A receita total seguiu comportamento análogo ao da receita com vendas no mercado interno. Houve redução de 16,6% de P1 para P2, recuperada por crescimentos de 1,2% de P2 para P3 e de 3,4% de P3 para P4, voltando a decrescer de P4 para P5 em 20,9%. Em todo o período de análise, a receita total contabilizou perdas de 31,1%.

Em relação ao mercado externo, o cenário foi de consecutivas retrações na obtenção de receitas líquidas. As reduções foram de 41%, 24,9%, 48,6% e 33,7%, respectivamente, de P1 a P2, P2 a P3, P3 a P4 e P4 a P5. Durante todo o período investigado, P1 para P5, houve retração de 84,9% da receita líquida obtida com as vendas no mercado externo.

6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda foram obtidos pela razão entre a receita líquida com vendas de liquidificadores e a respectiva quantidade vendida.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (R\$/unid.)

Período	Preço de Venda Mercado Interno	Preço de Venda Mercado Externo
P1	100	100
P2	89	111
P3	91	122
P4	82	97
P5	73	88

Ao longo do período, o preço médio de venda no mercado interno apresentou, predominantemente, queda. Embora tenha havido aumento de 2,4% de P2 a P3, nos demais períodos as reduções acumularam-se aos níveis de 10,7%, de P1 a P2, 9,9%, de P3 a P4 e 12,1% de P4 a P5. Desta forma, de P1 a P5 a depressão total dos preços médios de venda alcançou 27,5%.

No mercado externo, os preços de venda oscilaram. Às majorações de 11,4%, de P1 para P2 e de 9,1% de P2 para P3, seguiram-se quedas de 19,8% e de 9,3%, de P3 a P4 e de P4 a P5, respectivamente. De P1 para P5, houve decréscimo de 11,6%.

Observou-se que a queda da receita líquida obtida com as vendas de liquidificadores no mercado interno de P1 para P5 foi ocasionada, primordialmente, pela redução do preço nesse período de 27,5%, uma vez que a quantidade vendida nesse período aumentou em 8,9%. Contudo, ressalte-se que de P4 para P5, mesmo ocorrendo o maior decréscimo no preço praticado no mercado interno, não pôde ser evitada a redução de 9,5% na quantidade vendida, acarretando diminuição significativa na receita líquida da indústria doméstica.

6.1.6.3. Dos resultados e margens

O quadro a seguir apresenta o demonstrativo de resultado, obtido com a venda dos liquidificadores similares no mercado interno.

Demonstrativo de Resultados (em mil reais corrigidos)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	88	92	99	79
CPV	100	86	86	99	83
Resultado Bruto	100	94	111	101	66
Despesas Operacionais	100	221	61	85	75
Despesas administrativas	100	274	77	81	69
Despesas com vendas	100	82	77	99	80
Resultado financeiro	100	228	70	97	110
Resultado outras despesas (receitas) operacionais	100	(2.432)	2.910	837	979
Resultado Operacional	100	446	(29)	58	91

Cumprе explicitar que a alocação das despesas operacionais foi obtida por meio de rateio cujo fator é a razão entre o faturamento bruto das vendas do produto objeto da investigação e o faturamento bruto total, exceto para as empresas SEB e Britânia que basearam os seus rateios na razão entre o faturamento líquido do produto objeto da investigação e o faturamento líquido total da empresa.

Cumprе esclarecer que, em decorrência dos resultados da verificação **in loco**, foram realizados ajustes nos CPV das empresas Black & Decker, Philips e Britânia e estão contemplados na tabela acima.

Ainda, relativamente ao CPV, observou-se retração de 23,9% no período de análise de dano. Foram observadas sucessivas quedas: 12,6% de P1 para P2, 1,9% de P2 para P3, 4,3% de P3 para P4 e 7,2% de P4 para P5.

No que se refere ao resultado bruto da indústria doméstica, observou-se significativa deterioração do indicador, que registrou retração de 34,3% de P1 a P5. Após queda de 5,6% de P1 para P2, o resultado bruto apresentou recuperação de 17,9% de P2 para P3. De P3 para P4, ápice das importações investigadas, ocorreu queda de 9,3% no resultado bruto, embora este indicador ainda fosse 0,9% maior do que em P1, quando as importações investigadas representavam apenas 5% do mercado brasileiro. De P4 para P5, quando as importações originárias da China declinaram absoluta e relativamente, a queda no resultado bruto atingiu 34,9% e alcançou o seu pior resultado.

As despesas operacionais sofreram redução de 25,3% ao longo da série. O aumento de 120,8% de P1 a P2 foi influenciado pelas provisões realizadas pela empresa [confidencial] para ajustar sua contabilidade às mudanças ocorridas na legislação contábil, conforme a Lei no11.638/07, e explica o decréscimo de 72,5% de P2 a P3. De P3 para P4, houve crescimento das despesas operacionais (40,7%), principalmente decorrente do crescimento das despesas com vendas, que atingiram o seu maior nível em P4, e da redução no resultado positivo de outras receitas operacionais. Em seguida, de P4 para P5 observou-se novamente redução, agora, de 12,5%.

O custo total do produto vendido da indústria doméstica, resultado da soma do CPV e das despesas operacionais, apresentou comportamento semelhante ao destas últimas. Após aumento de 30,8% de P1 para P2, observou-se queda de P2 para P3 de 40,6%. O custo total voltou a apresentar crescimento de P3 para P4, dessa vez, 1,1%, sucedido de um decréscimo de 6,1% de P4 para P5. Considerando-se o período de análise de dano, P1 a P5, o custo total da indústria doméstica decresceu 26,3%.

O resultado operacional da indústria doméstica encerrou o período da investigação em recuperação, embora em patamares negativos, com recuperação de 9,3%, quando comparados P1 com P5. Ao longo da série, de P1 para P2 houve queda de 345,6%, seguida por recuperação de 106,6% de P2 para P3, encerrando os dois últimos períodos com forte retração de 295,4% de P3 para P4 e de 57,5% de P4 para P5. Ainda assim, da mesma forma que o observado com o resultado bruto, o resultado operacional em P4 superava o resultado operacional de P1 (42,4% maior), quando as importações investigadas eram pouco representativas. As vendas das demais empresas, por outro lado, já representavam 18% do mercado brasileiro, participação que não seria alcançada pelas importações investigadas em nenhum momento de P1 a P5.

O quadro abaixo apresenta as margens de lucro associadas:

Margens de Lucro (em %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100	107	121	102	83
Margem Operacional	100	(507)	32	(58)	(115)
Margem Operacional s/resultado financeiro	100	716	(124)	25	94

Conforme pode se depreender do quadro, considerando os extremos da série, houve deterioração tanto na margem bruta como na margem operacional da indústria doméstica. Tais indicadores refletem os comportamentos explicados na análise do quadro anterior, referente ao demonstrativo de resultados, exceto de P1 para P2, quando a margem bruta apresenta leve melhora de [confidencial] p.p. mesmo com a queda de 5,6% do resultado bruto no mesmo período.

A margem bruta oscilou durante o período. Em P2 foi [confidencial] p.p. maior do que em P1 e em P3 [confidencial] p.p. maior do que em P2. De P3 para P4, decresceu [confidencial] p.p., embora superasse a margem alcançada em P1 por [confidencial] p.p. Em P5, momento em que apenas as vendas das demais produtoras cresceram absoluta e relativamente, a margem voltou a cair [confidencial] p.p., em relação ao período anterior, atingindo o pior resultado do período. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu [confidencial] p.p. em relação a P1.

A margem operacional decresceu [confidencial] p.p. em P2 e aumentou [confidencial] p.p. em P3. De P3 para P4 e de P4 para P5 ocorreram decréscimos de [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p., respectivamente. Novamente, em P4, quando ocorreu o maior crescimento das importações investigadas, a margem operacional superava a de P1 por [confidencial] p.p. Em P5, por outro lado, quando as importações investigadas declinaram e as vendas das demais empresas cresceram, a margem operacional teve seu pior resultado, exceto por P2, quando as provisões mencionadas distorceram a análise.

Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [confidencial] p.p. em relação a P1.

A margem operacional sem resultado financeiro teve o mesmo comportamento que a margem operacional: decresceu [confidencial] p.p. em P2, cresceu [confidencial] p.p. em P3. De P3 para P4 e de P4 para P5 ocorreram decréscimos de [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p., respectivamente. Ao longo da série analisada, a margem operacional sem resultado financeiro apresentou evolução de [confidencial] p.p., permanecendo, contudo, em patamares negativos.

O quadro abaixo, por sua vez, apresenta o demonstrativo de resultados obtido com a venda de liquidificadores no mercado interno, por unidade vendida.

Demonstrativo de Resultados (em reais corrigidos/unid.)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	89	91	82	73
CPV	100	87	86	82	76
Resultado Bruto	100	96	111	84	60
Despesas Operacionais	100	224	60	71	69
Despesas administrativas	100	279	77	67	64
Despesas com vendas	100	83	77	83	74
Despesas (Receitas) financeiras	100	232	70	80	101
Outras despesas (receitas) operacionais	100	(2.471)	2.901	695	898
Resultado Operacional	100	453	(29)	48	83

Com a análise do demonstrativo de resultados, apresentado em reais corrigidos por unidade, pode-se inferir que apesar das quedas do CPV e das despesas operacionais, levando-se em consideração todo o período de investigação, a indústria doméstica reduziu seu preço a tal ponto que houve diminuição dos resultados e das margens, se considerados os extremos da análise. Isto não obstante, ressalta-se que em P1, quando as importações originárias da China estavam em seu menor nível, a indústria já experimentava prejuízo operacional, e esses seus resultados e margens foram mesmo piores do que os indicadores de P5, superando inclusive os de P4, quando a participação chinesa alcançou o seu apogeu.

6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1. Dos custos

O quadro a seguir mostra a evolução dos custos médios de manufatura de liquidificadores em cada período de investigação de dano.

Ressalte-se que, em decorrência dos resultados da verificação **in loco**, ajustes foram realizados nos custos totais de produção das empresas Philips e Britânia e estão contemplados na tabela abaixo.

Custo de Manufatura (em reais corrigidos/unid.)

	P1	P2	P3	P4	P5
Matéria-prima	100	88	85	85	77
Mão-de-obra direta	100	97	102	116	106
Utilidades	100	107	112	101	71
Outros Custos variáveis	100	87	103	57	58
Depreciação	100	78	85	67	69
Outros custos fixos	100	104	109	93	91
Custo de manufatura	100	91	90	88	80

Na comparação entre os extremos do período sob análise, P1 e P5, observou-se que houve variação significativa no custo de manufatura unitário da indústria doméstica, reduzindo-se em 20,1%. Ao longo do período, quedas principalmente nos custos de matéria-prima, utilidades, outros custos variáveis e depreciação levaram ao decréscimo do custo de manufatura. De P1 para P2, o custo de manufatura apresentou decréscimo de 9,4%, seguido por quedas sucessivas de 0,5% de P2 a P3 e de 2,8% de P3 a P4 e 8,8 de P4 a P5.

6.1.7.2. Da relação custo/preço

A comparação entre o custo de manufatura e o preço de venda demonstra a participação do custo de manufatura em relação ao preço médio de venda no mercado interno da indústria doméstica, na condição **ex fabrica**.

Participação do Custo de Manufatura no Preço de Venda

Período	Custo de Manufatura (A) (R\$/unid.)	Preço no Mercado Interno (B) (R\$/unid.)	(A)/(B) (%)
P1	100	100	[confidencial]
P2	91	89	[confidencial]
P3	90	91	[confidencial]
P4	88	82	[confidencial]
P5	80	73	[confidencial]

O comportamento observado tanto para o custo de manufatura quanto para o preço unitário praticado no mercado interno foi semelhante em quase todo o período investigado, à exceção de P2 para P3, quando houve crescimento de 2,4% do preço de venda e decréscimo de 0,5% do custo de manufatura. No entanto, observou-se que durante todo o período investigado a retração no preço de venda foi proporcionalmente maior que a diminuição nos custos de manufatura, à exceção do período P2 para P3, conforme explicação precedente. Como resultado, a participação do custo de manufatura no preço de venda aumentou em [confidencial] p.p., influenciando na retração das margens de lucro da indústria doméstica.

Período a período, a participação do custo de manufatura no preço de venda aumentou [confidencial] p.p. de P1 para P2, reduziu-se em [confidencial] p.p. de P2 para P3, voltando a subir [confidencial] p.p. de P3 para P4 e, por fim, [confidencial] p.p. de P4 para P5.

6.1.7.3. Da comparação entre o preço do produto investigado e o similar nacional

O efeito do preço do produto importado alegadamente a preço de dumping sobre o preço da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 4o do art. 14 do Decreto no 1.602, de 1995.

Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica.

O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço, que ocorre quando as importações investigadas impedem, de forma relevante, o aumento de preço, decorrente do aumento de custos, que haveria ocorrido na ausência de tais importações.

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno, em cada período de análise de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado no Brasil, em cada período de análise de dano, foram considerados os preços de importação médios ponderados, na condição CIF, em reais, obtidos dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB.

Em seguida foram adicionados: a) o valor do imposto de importação efetivamente pago, obtido também dos dados de importação da RFB; b) o valor do AFRMM calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB; e c) despesas de internação apuradas aplicando-se o percentual de 3,58% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB.

Cumprir registrar que foi levado em consideração que o AFRMM não incide sobre determinadas operações de importação, conforme descrição obtida dos dados oficiais de importação da RFB, e que o percentual utilizado para se apurar as despesas de internação foi obtido com base nas respostas aos questionários dos importadores.

Os preços internados do produto da origem investigada, assim obtidos, foram corrigidos com base no IGP-DI, a fim de se obter os valores em reais corrigidos e compará-los com os preços da indústria doméstica.

O quadro abaixo demonstra o cálculo efetuado e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

Subcotação Ponderada do Preço das Importações Investigadas

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/unid.)	100	96	97	88	79
Imposto de Importação (R\$/unid.)	100	94	97	88	78
AFRMM (R\$/unid.)	100	114	69	82	61
Despesas de internação (3,58% s/CIF)	100	96	97	88	78
CIF Internado (R\$/unid.)	100	96	97	88	78
CIF Internado (R\$ corrigidos/unid.)	100	86	86	74	60
Preço Ind. doméstica (R\$ corrigidos/unid.)	100	89	91	82	73
Subcotação (R\$ corrigidos/unid.)	100	93	99	94	89

Da análise do quadro anterior, constatou-se que o preço do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todo o período de análise de dano.

Verificou-se depressão do preço da indústria doméstica tanto de P4 para P5 quanto de P1 para P5, uma vez que o preço obtido no mercado interno decresceu 12,1% e 27,5%, respectivamente. Não há que se falar em supressão do preço uma vez que o custo total do produto vendido da indústria doméstica (CPV + despesas operacionais) apresentou queda de 6,1% de P4 para P5, bem como decréscimo de 26,3% de P1 para P5.

Cumprir notar, entretanto, que, apesar da subcotação apurada em P5, as vendas da indústria doméstica declinaram em ritmo inferior ao das importações investigadas. Por outro lado, as vendas das demais empresas cresceram. Apesar de não constar dos autos da investigação informação concernente ao preço das demais empresas fabricantes nacionais, e tendo em conta a conclusão alcançada ao longo da investigação de que o elemento principal que define a compra de liquidificadores é o preço, pois todos os tipos de liquidificadores abrangidos pela definição de produto objeto da investigação concorrem no mesmo mercado, extrai-se que o ganho de mercado alcançado pelas demais empresas pode ter decorrido de estratégia de preços competitivos, inclusive menores do que os da origem investigada. Ademais, recorda-se que, em P5, quando se registrou o pior quadro geral da indústria, as vendas das demais produtoras representavam o dobro das importações investigadas.

Se por um lado o preço das importações investigadas sempre esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica e pode ter contribuído para pressioná-lo negativamente, houve redução nos custos da indústria doméstica e os resultados por ela obtidos no período de maior penetração das importações de origem chinesa foram superiores àquele quando tais fornecedores eram pouco representativos no mercado brasileiro.

6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

As margens de dumping variaram de US\$ 5,30/ unidade (46,8%) a US\$ 9,69/unidade (139,6%). Por outro lado, observou-se que mesmo tais margens de dumping não impediram que, em P5, o produto chinês fosse deslocado do mercado brasileiro pelos demais produtores nacionais.

6.1.8. Do fluxo de caixa

Tendo em vista a impossibilidade das empresas apresentarem fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção dos liquidificadores, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica.

Fluxo de Caixa (em mil reais corrigidos)

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado nas Atividades Operacionais	100	(725)	(2.087)	(2.017)	(3.712)
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Investimentos	100	(40)	(14)	87	(38)
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Financiamento	100	45	139	259	241
Aumento Líquido nas Disponibilidades	100	225	(11)	223	31

De acordo com o quadro, houve aumento de 125,4%, de P1 para P2, seguido de queda de 105% de P2 para P3, na sequência houve recuperação de 2076,7%, de P3 para P4, e queda de 86,2%, de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série houve queda equivalente a 69,3%, de P1 para P5. Ressalte-se que a indústria doméstica não logrou êxito na geração de caixa em P3 e que encerrou a série em cenário deteriorado em relação a P1.

6.1.9. Do retorno sobre investimentos

O quadro a seguir mostra o retorno dos investimentos, calculado pela divisão do valor do lucro líquido relativo à totalidade dos negócios da indústria doméstica pelo valor do ativo total das empresas.

O cálculo desse indicador foi realizado considerando a metodologia apresentada pela indústria doméstica na resposta ao questionário do produtor doméstico, bem como as informações constantes nos relatórios das verificações **in loco**.

Retorno dos Investimentos

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	100	-1621	449	-89	-676
Ativo Total (B)	100	103	118	177	189
Retorno (A/B) (%)	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

O retorno sobre investimento após queda de 28,1p.p. de P1 para P2, apresentou aumento de 32,8p.p de P2 para P3. Nos períodos posteriores apresentou decréscimos de 7,2 p.p de P3 para P4 e 5,2 p.p. de P4 para P5. Assim, considerando-se os extremos da série houve redução de 7,7p.p. de P1 para P5.

6.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, foram calculados os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica, constantes de suas demonstrações financeiras.

O índice de liquidez geral indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto e de longo prazo e o índice de liquidez corrente, a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

Capacidade de captar recursos ou investimentos

	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100	68	87	96	109
Índice de Liquidez Corrente	100	84	100	86	122

O índice de liquidez geral caiu 32,3% de P1 para P2, na sequência, evoluiu positivamente de P2 até P4, crescendo continuamente: 29,2% de P2 para P3, 9,8% de P3 para P4 e 14,1% de P4 para P5. Desta

forma, considerando-se os extremos da série, as disponibilidades da indústria doméstica em caixa para saldar suas dívidas com terceiros se mantiveram constantes, com elevação de 9,5%, de P1 para P5.

O índice de liquidez corrente experimentou queda de 16%, de P1 para P2, seguido de aumento de 18,8%, de P2 para P3; na sequência, registrou-se queda de 13,8%, de P3 para P4, seguido de aumento de 41,4%, de P4 para P5. Assim, o índice de liquidez corrente em P5 foi 21,7% maior que em P1.

Assim, observou-se que a indústria doméstica, após sofrer reduções em P2, recuperou sua capacidade de captar recursos ou investimentos durante o período de análise de dano.

6.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno, em se considerando os extremos do período, de P1 para P5, aumentou 8,9%, o que correspondeu a um aumento de 403,9 mil unidades. De P3 para P4, período em que as importações originárias da China atingiram o seu ápice (1.454.113 unidades), o crescimento e o nível de vendas da indústria doméstica também foram os maiores (19,9% e 5.433.014 unidades, respectivamente). Na comparação de P4 com P5, verificou-se retração de 9,5% no volume de vendas, o que representou redução de 514,4 mil unidades. Quanto à participação no mercado, a queda atingiu 0,9 p.p., diminuindo de 60,3% em P4 para 59,4% em P5. Recorda-se, entretanto, que as importações originárias da China diminuíram em ritmo mais acelerado (26,1%), inclusive em relação ao mercado brasileiro (3,2 p.p.).

A participação da indústria doméstica no mercado brasileiro decresceu 16,4 p.p. e continuamente ao longo do período, passando de 75,8% em P1 para 59,4% em P5.

6.2. Das manifestações acerca do dano e do nexo causal

No dia 28 de fevereiro de 2013, a empresa MK Eletrodomésticos Ltda (Mondial) apresentou manifestação em que alegou que o dano apurado na circular de abertura da investigação é decorrente dos preços praticados pelos exportadores chineses nas vendas para o Brasil. Estes preços sofreram redução, ficando abaixo, inclusive, daqueles verificados nas importações das demais origens durante todo o período investigado, chegando a representar 44% desse preço.

Além disso, afirmou que a comparação entre o preço CIF internado dos liquidificadores originários da China e o preço praticado pela indústria doméstica demonstrou haver forte subcotação durante todo o período investigado. O preço CIF internado do produto chinês representou 48,5% em P5 do preço de venda do produto doméstico. Consequência desse cenário houve um forte crescimento da participação do produto importado da China no período investigado, passando de 5,0% em P1 para 17,2% em P5, em detrimento da participação do produto nacional, cuja participação decresceu em 19,1%, apesar do crescimento de 36,6% do mercado brasileiro de liquidificadores entre 2007 e 2011. Dessa forma, conclui a empresa que a redução da participação de mercado da indústria doméstica é resultado das vendas do produto chinês importado a preços de dumping.

Em manifestações protocoladas em 28 de fevereiro de 2013 e em 9 de abril de 2014, a Electrolux alegou que diante da ausência de dumping, conforme demonstrado pela própria empresa em sua resposta ao Questionário do Importador, não haveria sequer que se cogitar da existência de dano dele decorrente. Além disso, por ser a Electrolux concorrente dos fabricantes nacionais de liquidificadores no mercado brasileiro, a empresa entende que a análise do suposto dano alegado pela indústria doméstica deve considerar os preços de revenda praticados pela Electrolux no mercado brasileiro e não os preços de importação, tendo em vista que não há relação causal entre os preços praticados pelos exportadores

chineses e a decisão da Electrolux de não adquirir o produto similar no Brasil. Dessa forma, a importadora pediu que não fossem computados os volumes e preços das importações por ela realizadas e que o cálculo da margem de subcotação deveria tomar como referência os preços de revenda praticados pela Electrolux no mercado brasileiro apresentados em sua resposta ao questionário.

Em relação às vendas, a Electrolux alegou que considerados os extremos do período investigado a evolução das vendas realizadas pela indústria doméstica foi positiva, o que evidencia a ausência de dano alegadamente suportado pela indústria doméstica.

Em suas considerações a respeito dos resultados e das margens, apesar de ter afirmado que os números não permitiriam uma análise completa sobre o desempenho da indústria doméstica e a ocorrência de dano e nexos causal, a Electrolux, ainda assim, alegou que os dados disponíveis revelariam que o desempenho da indústria doméstica se manteve estável ao longo do período investigado. Adicionalmente, em relação ao demonstrativo de resultados, a Electrolux afirmou que sua evolução, de período a período, seria absolutamente atípica, pois, houve redução tanto na receita líquida quanto no CPV da indústria doméstica, enquanto as outras despesas e receitas operacionais registraram aumento de 800%.

Além disso, em relação à margem operacional nos períodos P2, P4 e P5, afirmou que haveria equívoco na informação apresentada, uma vez que seria matematicamente impossível chegar-se a uma margem operacional negativa a partir da razão entre um resultado operacional positivo e uma receita operacional positiva e, em P3 quando, no seu entendimento, o resultado operacional negativo teria levado a uma margem operacional negativa.

Ainda em relação à análise dos resultados financeiros da indústria doméstica, a Electrolux alegou que não constou da Nota de Fatos Essenciais qualquer referência ao resultado operacional sem o resultado financeiro ou à margem operacional sem resultado financeiro, fato que reputou rotineiro em outros processos investigatórios, o que teria prejudicado a análise e o exercício de ampla defesa das partes interessadas. Apesar disso, ao presumir que não fossem as outras despesas operacionais de crescimento acentuado e atípico, o resultado operacional em P5 teria mantido o patamar de P1, portanto, o resultado da indústria doméstica não teria sofrido deterioração significativa ao longo do período investigado, o que demonstraria a ausência de dano suportado pela indústria doméstica.

Em manifestação protocolada em 28 de fevereiro de 2013, com base nos dados apresentados na circular de abertura, a Britânia afirmou que as importações investigadas praticamente quadruplicaram em termos de volume no período de análise, aumentando fortemente sua participação no consumo nacional aparente e que isso se deveria à prática de preços de dumping, que apresentaram forte subcotação. Além disso, asseverou que os preços dos produtos chineses ficaram em patamares muito inferiores aos dos preços dos produtos importados de outras origens. A Britânia concluiu ser praticamente impossível para um produtor brasileiro não sentir o impacto de importações que crescem dessa forma a preços irrisórios. Declarou adicionalmente, que essa prática afetou a empresa, comprometendo o seu desenvolvimento regular e tendo efeito negativo e severo sobre sua rentabilidade.

Em manifestação protocolada em 9 de abril de 2014, as empresas Mondial e Britânia apontaram que o preço das importações chinesas recuou 8% de P1 a P5, estando sempre abaixo dos preços das importações das demais origens, chegando a representar 33% e 44% desses preços em P3 e P5, respectivamente. Além disso, indicaram que houve aumento das importações da origem investigada e que a relação dessas importações com a produção nacional aumentou de forma considerável durante o período de investigação. Por fim, afirmou que o aumento das importações da China impactou na evolução das importações das demais origens cuja participação decresceu de P1 para P5.

Para as empresas, os efeitos das importações investigadas sobre os indicadores econômicos da indústria doméstica seriam notáveis. Conforme apontaram as empresas, apesar do crescimento de 39,1% do mercado brasileiro, a participação da indústria doméstica recuou 16,4 p.p durante o período de investigação, a produção apresentou queda de 7,7% e o grau de ocupação, conseqüentemente, foi reduzido a 60% em P5 quando, em P1, esse percentual fora de 75,1%.

Adicionalmente, as produtoras nacionais apontaram como indicativos do desempenho negativo da indústria doméstica o recuo de 1% no número de empregados, de 14% na massa salarial e de 8% na produtividade. Além disso, destacaram como evidências do dano à indústria doméstica as quedas apresentadas na receita líquida, no lucro bruto, na margem bruta e na margem operacional, mesmo havendo redução dos custos de manufatura e das despesas operacionais.

Mondial e Britânia destacaram, também, os efeitos das importações investigadas sobre os preços da indústria doméstica, afirmando que houve exacerbada subcotação durante o período de investigação, fato que forçou a indústria doméstica a rebaixar os seus preços de forma significativa, o que denota claramente a existência de depressão de preços.

Nesse contexto, as produtoras nacionais entenderam que o presente processo é vital para o restabelecimento de condições justas de concorrência no país, uma vez que uma eventual não aplicação da medida antidumping em face das importações dos liquidificadores originários da China indubitavelmente traria conseqüências desastrosas para a indústria doméstica, reduzindo gravemente a fatia de mercado ocupada pelas suas vendas e causando forte redução do nível de emprego.

Para as empresas, não existiriam dúvidas, com base na análise técnica refletida nos autos e no dia a dia do mercado, que há importações a preços de dumping que são direta e unicamente responsáveis pela deterioração nos indicadores da indústria brasileira de liquidificadores, não tendo conhecimento de qualquer outro fator que possa ter relação com os elementos de dano e nexos causais objetos da investigação.

As petionárias, em manifestação protocolada em 9 de abril de 2014, afirmaram que o resumo dos indicadores da indústria doméstica demonstraria claramente a existência de dano material ligado diretamente às importações da origem investigada a preços de dumping.

Concluíram, assim, que a aplicação de direito antidumping em face das importações de liquidificadores oriundos da China seria fundamental para a neutralização do dano à indústria doméstica que vem sendo verificado, preservando as condições justas de concorrência no país e para a manutenção e o desenvolvimento da indústria doméstica.

A empresa Madson, em manifestação protocolada em 04 de fevereiro de 2012, alegou que as petionárias comercializam produtos de qualidade superior, investem em mídia e possuem estrutura comercial e administrativa robusta que as obriga a cobrar preços mais altos.

Em manifestações protocoladas em 28 de fevereiro de 2013 e em 9 de abril de 2014, para Mondial, Britânia e as petionárias ficou demonstrada a deterioração dos principais indicadores de desempenho da indústria doméstica, especialmente os efeitos sobre os preços em decorrência da forte subcotação dos preços praticados pelos exportadores chineses. A depressão dos preços da indústria doméstica, segundo a empresa, tem clara relação de causalidade com as importações de origem chinesa, uma vez que, o preço do produto das demais origens foi sempre superior e o volume dessas importações inferior a 2% durante todo o período investigado. Dessa forma, para as produtoras domésticas, não existiriam dúvidas, com base

na análise técnica refletida nos autos e no dia a dia do mercado, que há importações a preços de dumping que são direta e unicamente responsáveis pela deterioração nos indicadores da indústria brasileira de liquidificadores, não tendo conhecimento de qualquer outro fator que possa ter relação com os elementos de dano e nexos causais objetos da investigação.

Em manifestação protocolada em 9 de abril de 2014, a empresa Electrolux, afirmou que a suposta queda de desempenho da indústria doméstica ao longo do período investigado seria resultado de outros fatores, em especial do desenvolvimento de outros fabricantes nacionais, não podendo ser imputado exclusivamente ou precipuamente às importações provenientes das origens investigadas.

Além disso, afirmou que a queda nas vendas de P4 para P5 não poderia ser imputada às importações investigadas, uma vez que estas também decresceram, concluindo que essa queda nas vendas da indústria doméstica seria decorrente do crescimento das vendas dos demais fabricantes nacionais, bem como da retração do mercado brasileiro como um todo. Adicionalmente, a importadora argumentou que ao se ter em conta a evolução da participação no mercado brasileiro, fica evidente que a perda de participação da indústria doméstica poderia ser atribuída na mesma proporção ao aumento da participação dos demais fabricantes nacionais, como também ao crescimento das importações investigadas. Já, segundo a Electrolux, a queda na produção da indústria doméstica não guardaria relação com as importações investigadas e, sim, com o desempenho positivo dos demais fabricantes nacionais cuja produção aumentou substancialmente nos períodos P4 e P5 e com a substancial contração das exportações da indústria doméstica.

Ademais, a importadora afirmou que pode ter havido subcotação nas vendas de outros fabricantes domésticos, razão pela qual, na ausência de informações sobre esses preços e tendo em vista a substancialidade das vendas e da produção desses outros fabricantes, somente se poderia concluir que não restaria comprovado que a evolução dos preços da indústria doméstica foi determinada negativamente pelas importações investigadas e não pelos preços dos demais fabricantes nacionais.

6.3. Do posicionamento do DECOM

Sobre a manifestação da MK Eletrodomésticos Ltda. (Mondial), como será argumentado no item 6.4, não foi possível concluir pela causalidade entre as importações a preços de dumping e o dano causado à indústria doméstica.

Em resposta à argumentação apresentada pela empresa importadora Electrolux de que a análise do dano alegado pela indústria doméstica deve considerar os preços de revenda praticados pela Electrolux no mercado brasileiro e não os preços de importação, cumpre esclarecer que conforme o artigo 14 Regulamento Brasileiro, a análise de dano é realizada com base no exame objetivo do volume das importações objeto de dumping, seu efeito sobre os preços do produto similar no Brasil e o consequente impacto de tais importações sobre a indústria doméstica. Conforme se depreende do citado artigo o foco da investigação recai sobre a origem investigada e não sobre as importações de uma única empresa importadora e, portanto, o dano alegadamente sofrido pela indústria doméstica deve ser decorrente dos preços praticados pelos produtores/exportadores da origem investigada.

Com respeito à alegação da Electrolux de que a evolução das vendas realizadas pela indústria doméstica foi positiva, o que evidencia a ausência de dano alegadamente suportado pela indústria doméstica, cumpre lembrar que, nos termos do §5º do artigo 14 do Regulamento Brasileiro, nenhum dos fatores da análise de dano, isoladamente ou vários deles em conjunto, será necessariamente considerado como indicação decisiva. Neste aspecto, por exemplo, a receita líquida resultante dessas vendas sofreu redução de P1 para P5, em razão, principalmente, da diminuição do preço obtido no mercado no mesmo

período, com conseqüente impacto na lucratividade. Adicionalmente, a despeito do aumento das vendas no mercado interno apontado pela Electrolux, a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro decresceu 16,4 p.p., passando a representar 59,4% desse mercado em P5 quando em P1 essa participação era de 75,8%. Isto não obstante, em que pese a deterioração destes indicadores, não se pôde concluir que foram as importações investigadas que causaram o dano verificado à indústria doméstica.

Relativamente às considerações de que os dados apresentados não permitiriam uma análise completa sobre o desempenho da indústria doméstica e a ocorrência de dano enexo causal e, ainda, de que os dados disponíveis sobre as margens bruta e operacional revelariam que o desempenho da indústria doméstica se manteve estável ao longo do período investigado, pondera-se que se realizou exame objetivo de todos os fatores a serem considerados na análise de dano, consoante o artigo 14 do Regulamento Brasileiro, e considera-se que os dados reportados que serviram de base para o julgamento da presente investigação foram, sim, suficientes para a emissão de opinião sobre o estado da indústria doméstica. Com base neles, pôde-se concluir, por exemplo, que se em P4 as margens bruta e operacional superaram aquelas apresentadas em P1, o mesmo não se pode dizer de P5, que registrou os piores resultados no que tange a estes indicadores.

Com relação às afirmações da Electrolux de que a margem operacional nos períodos P2, P4 e P5, estariam equivocadas, uma vez que seria matematicamente impossível chegar-se a uma margem operacional negativa a partir da razão entre um resultado operacional positivo e uma receita operacional positiva e, em P3 quando, no seu entendimento, o resultado operacional negativo teria levado a uma margem operacional negativa, cumpre esclarecer que os dados são apresentados em números índices, que por definição apresentam a variação relativamente ao número base/parâmetro que, no caso, trata-se dos números apresentados em P1. Dessa forma, não caberia afirmar que os números apresentados em P2, P3, P4 e P5 seriam a razão entre resultado operacional e receita operacional, positivos ou negativos, uma vez que estes refletem, na verdade, as variações desses períodos relativamente a P1.

Adicionalmente, em relação à afirmação da Electrolux de que haveria atipicidade na evolução do Demonstrativo de Resultados da indústria doméstica, pois, houve redução tanto na receita líquida quanto no CPV, enquanto as outras despesas e receitas operacionais registraram aumento de 800% e que ao presumir que não fossem as outras despesas operacionais de crescimento acentuado e atípico o resultado da indústria doméstica não teria sofrido deterioração significativa ao longo do período investigado, o que demonstraria a ausência de dano suportado pela indústria doméstica, não se vê, à exceção das provisões ocorridas em P2 em uma das empresas para atender às mudanças na legislação, atipicidade na evolução dos números apresentados. Recorda-se que, ao contrário do afirmado, as despesas operacionais unitárias decresceram 31,4% ao longo do período.

Por fim, em relação à alegação da Electrolux de que não constou da Nota de Fatos Essenciais qualquer referência ao resultado operacional sem o resultado financeiro ou à margem operacional sem resultado financeiro, acredita-se que a ausência de tal indicador não prejudicou a análise dos fatos essenciais da investigação, tampouco restringiu o direito à ampla defesa e ao contraditório das partes interessadas, uma vez que na análise de dano à indústria doméstica nenhum dos fatores, isoladamente ou vários deles em conjunto, deverá necessariamente ser considerado como indicação decisiva. Mesmo assim, apesar de não haver obrigação expressa na legislação para que esse fator seja considerado, decidiu-se por adicioná-lo neste Anexo. Como observado no item 6.1.6.3, o seu comportamento não difere do observado pelo resultado operacional.

No que se refere às manifestações da indústria doméstica, concorda-se que houve subcotação e crescimento das importações investigadas de P1 para P5. Isto não obstante, como será argumentado no item 6.4, não foi possível concluir que as importações a preços de dumping, que representaram 51,4% do

volume das vendas dos demais produtores em P5, e que, ao contrário destas últimas, decresceram em relação ao período anterior, foram o fator preponderante do dano causado à indústria doméstica.

Relativamente à manifestação da empresa Madson de que os preços mais altos praticados pelas petionárias estariam relacionados à qualidade superior dos seus produtos, aos investimentos em mídia e à sua estrutura comercial e administrativa robusta, recorda-se que não foram verificadas diferenças de qualidade nos produtos que justificassem preços mais altos. Ademais, conforme demonstrado no item 6.1.6, a indústria doméstica reduziu em 31,4% as suas despesas operacionais de P1 para P5. Além disso, os preços da indústria doméstica decresceram em 27,5%, resultando em queda da margem operacional de 1,9 p.p. nesse período.

Sobre a manifestação da Electrolux de que a suposta queda de desempenho da indústria doméstica ao longo do período investigado seria resultado especialmente do desenvolvimento de outros fabricantes nacionais e que não poderia ser imputado exclusivamente ou precipuamente às importações provenientes das origens investigadas, concorda-se que o dano sofrido pela indústria doméstica, evidenciado por margens e resultados operacionais negativos desde P1, quando não havia importações originárias da China em volumes representativos, e que atingiu o pior quadro geral em P5, quando as importações investigadas declinaram e as vendas dos demais fabricantes cresceram, decorreu predominantemente da concorrência com os demais fabricantes nacionais.

6.4. Da conclusão a respeito do dano e do nexa causal

Primeiramente, cabe ressaltar que, em P3, a indústria doméstica registrou seu melhor desempenho em todo o período analisado. Contudo, de P2 para P3, as vendas dos demais produtores nacionais diminuíram, em termos absolutos e relativos, enquanto as importações brasileiras de produto chinês aumentaram.

De P2 para P3, enquanto as vendas da indústria doméstica recuaram 0,3 p.p. no mercado brasileiro, as demais produtoras nacionais, 1,1 p.p., e as importações originárias da China avançaram 2 p.p., tal fato não impediu que a indústria doméstica obtivesse o melhor resultado bruto e operacional de todo o período considerado na análise.

Efetivamente, as importações originárias da China cresceram continuamente de P1 para P4. Já de P3 para P4, período em que ocorreu o surto de importações investigadas (206,7%, equivalente a 979.929 unidades), as vendas da indústria doméstica e as dos demais fabricantes nacionais também cresceram (19,9% e 902.845 unidades, e 54,4% e 721.290 unidades, respectivamente). Contudo, foram as empresas nacionais que mais se beneficiaram da expansão do mercado brasileiro, já que, em conjunto, absorveram 1.624.135 unidades do crescimento de 2.575.632 unidades.

Ademais, a participação no mercado brasileiro das importações originárias da China foram, ao longo de todo o período, muito inferiores às da indústria doméstica e das demais produtoras nacionais. Em P4, no seu auge, alcançou 16,1%. A indústria doméstica, por sua vez, embora em queda, detinha 60,3%, ao passo que as vendas das demais empresas, em crescimento, perfaziam 22,7%.

Por outro lado, como reflexo do crescimento do mercado brasileiro (40,1%) e das vendas internas, os indicadores de produção, grau de ocupação, empregados, produtividade e massa salarial também apresentaram melhora de P3 para P4.

Os resultados e as margens, brutas e operacionais, por outro lado, apresentaram piora em P4 em relação a P3. Isto não obstante, estes indicadores em P4 ainda eram superiores aos observados em P1,

período em que as importações investigadas representavam apenas 5% do mercado brasileiro (299.338 unidades). As vendas das demais empresas, por sua vez, já representavam 18% do mercado brasileiro (1.073.244 unidades).

Em P5, por sua vez, quando os indicadores da indústria doméstica apresentaram o pior quadro geral, as importações originárias da China diminuíram 26,1% em relação a P4, reduzindo sua participação no mercado para 13% (-3,2 p.p.). Por sua vez, a participação das vendas da indústria doméstica caiu 0,9 p.p. de P4 para P5. Já as vendas demais fabricantes nacionais cresceram 2,1%, o que se refletiu em ganho de mercado de 2,5 p.p.. Mais ainda, o volume de importações da origem investigada representou apenas 51,4% do volume de vendas das demais empresas.

Neste período, em relação a P4, observou-se deterioração dos indicadores de venda, produção, resultados e margens (os piores de todo o período de análise), receita líquida, emprego, produtividade, massa salarial e preços de venda.

Sobre este último indicador, se é certo que as importações investigadas estiveram subcotadas em P5, este fato não se refletiu em crescimento das importações originárias da China. Na verdade, foram as vendas das demais produtoras nacionais que apresentaram aumento, tanto absoluto quanto relativamente. Como foi analisado no item 6.1.7.3, o avanço das demais produtoras, de uma base em P1 ou em P4 que já eram significativamente superiores à das importações investigadas, em um mercado em que o preço é o principal fator determinante da compra do produto, leva à conclusão de que decorreu de preços altamente competitivos, inclusive possivelmente mais baixos do que os da origem investigada.

Assim, pelo disposto anteriormente, não se pode concluir pela existência de dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping.

7. DA RECOMENDAÇÃO FINAL

Consoante a análise precedente, tendo considerado as manifestações das partes e as evidências constantes no processo, não se pôde concluir pela existência de dano causado à indústria doméstica pelas importações a preços de dumping originárias da China.

Assim, propõe-se o encerramento da presente investigação sem a aplicação de direito.