



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

CIRCULAR Nº 10, DE 18 DE FEVEREIRO DE 2016
(Publicada no D.O.U. de 19/02/2016)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.001172/2015-99 e do Parecer nº 8, de 17 de fevereiro de 2016, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, comumente classificadas nos itens 9022.13.11 e 9022.12.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da Alemanha, e o vínculo significativo entre as exportações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica, decide:

1. Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente.
2. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

ABRÃO MIGUEL ÁRABE NETO

ANEXO I

1. DA INVESTIGAÇÃO

1.1. Do histórico

Em 29 de janeiro de 2015, a empresa Dabi Atlante S/A Indústria Médica Odontológica, doravante denominada indústria doméstica ou, simplesmente, Dabi Atlante, protocolou, no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, comumente classificados nos subitens 9022.13.11 e 9022.12.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM/SH, originários da Alemanha, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

A investigação de dumping foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 15, de 13 de março de 2015, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 16 de março de 2015, e foi encerrada, sem julgamento de mérito, em 13 de abril de 2015, por meio da Circular SECEX nº 21, de 10 de abril de 2004, uma vez que a análise de mérito foi prejudicada em razão da insuficiência de informação prestada tempestivamente pela indústria doméstica.

1.2. Da petição

Em 30 de julho de 2015, a empresa Dabi Atlante protocolou, no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, comumente classificados nos subitens 9022.13.11 e 9022.12.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM/SH, originários da Alemanha, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Solicitou-se, em 14 de agosto de 2015, à indústria doméstica, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A indústria doméstica apresentou tais informações, tempestivamente, em 28 de agosto de 2015.

1.3. Da notificação ao governo do país exportador

Em 20 de outubro de 2015, em atendimento ao que determina o art. 47 do Regulamento Brasileiro, o governo da Alemanha, bem como a Delegação da União Europeia, foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.4. Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 51, de 20 de outubro de 2015, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, da Alemanha para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 66, de 21 de outubro de 2015, publicada no Diário Oficial da União de 22 de outubro de 2015.

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

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados sobre o início da investigação a indústria doméstica, o governo da Alemanha, a Delegação da União Europeia, o produtor/exportador estrangeiro e o importador brasileiro do produto objeto da investigação, identificados por meio dos dados oficiais de importação da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, tendo sido enviada, na mesma ocasião, cópia da Circular SECEX nº 66, de 2015.

Em atenção ao § 4º do citado artigo, foi disponibilizado às partes notificadas senha de acesso ao endereço eletrônico http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1445539976.zip, constando cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como das respectivas informações complementares.

Conforme o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi informado na notificação de início ao importador e ao produtor/exportador conhecidos, que os arquivos eletrônicos contendo os respectivos questionários estavam disponíveis no sítio eletrônico da investigação <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3961>, com prazo de restituição de 30 (trinta dias), contado da data de ciência da correspondência, qual seja, 27 de outubro de 2015 para o importador e 3 de novembro de 2015 para o produtor/exportador.

1.6. Do recebimento das informações solicitadas

1.6.1. Do importador

O importador Sirona Dental Comércio de Produtos e Sistemas Odontológicos Ltda., doravante denominado Sirona Brasil, apresentou resposta ao questionário do importador em 28 de dezembro de 2015. Após análise, foram solicitadas informações complementares em 20 de janeiro de 2016. Ressalte-se que aguarda-se as respostas a essas solicitações de informações complementares, visto que os prazos a elas estipulados são posteriores a 27 de janeiro de 2016, data de corte estipulada para fins de recebimento de informações para determinação preliminar.

1.6.2. Do produtor/exportador

A empresa Sirona Dental Systems GmbH, doravante denominado Sirona GmbH, produtor/exportador do produto objeto da investigação apresentou resposta ao questionário respectivo em 4 de janeiro de 2016, para o qual foram solicitadas informações complementares em 20 de janeiro de 2016. Ressalte-se que aguarda-se as respostas a essas solicitações de informações complementares, visto que os prazos a elas estipulados são posteriores a 27 de janeiro de 2016, data de corte estipulada para fins de recebimento de informações para determinação preliminar.

1.6.3. Das manifestações acerca do recebimento das informações solicitadas

A indústria doméstica, em manifestação protocolada no dia 27 de janeiro de 2016, afirmou estar espantada pela quantidade de informações confidenciais constantes nas respostas aos questionários do importador e do exportador. Alegou que, para que o contraditório possa ser exercido, algumas informações devem ser tornadas públicas, tais como: modalidade de venda para o Brasil; custo de transporte e de internação; detalhamento da tributação do produto no Brasil; informações pormenorizadas sobre os serviços de pós-venda e distribuição do produto no Brasil.

Solicitou ainda alguns esclarecimentos a respeito das respostas apresentadas, quais sejam: o fato de constar da resposta ao questionário do importador a informação de que a Sirona Brasil é parte de um grupo austríaco, enquanto na resposta ao questionário do exportador constar que essa faz parte de um grupo estadunidense; o exportador declarar que exportou, em P5, 138 unidades do produto investigado, enquanto o importador declarou ter importado 168 unidades no mesmo período e as estatísticas oficiais apontarem a entrada de 195 unidades.

1.6.3.1. Dos comentários acerca das manifestações

Em pedido de informações complementares, a autoridade investigadora solicitou ao importador Sirona Brasil que revisse a resposta de alguns itens de seu questionário, em relação aos quais se identificou confidencialidade excessiva.

1.7. Das verificações in loco

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto no 8.058, de 2013, foi realizada verificação **in loco** nas instalações da Dabi Atlante, no período de 30 de novembro a 4 de dezembro de 2015, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação, encaminhado previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na petição e em suas informações complementares.

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pela empresa em sua petição e informações complementares, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes deste documento incorporam os resultados da verificação **in loco**.

A versão restrita do relatório de verificação **in loco** consta dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

As possíveis datas das verificações **in loco** no caso de produtores/exportadores e importadores constam discriminadas no item 1.9 deste documento.

1.8. Do pedido de aplicação de direitos provisórios

A indústria doméstica, em manifestação protocolada no dia 27 de janeiro de 2016, defendeu a necessidade de ser aplicada a medida antidumping provisória, tendo em vista o risco de continuidade de dano à indústria doméstica durante o curso da investigação. Adicionalmente apresentou dados para os meses de janeiro a agosto de 2015 (ressalta-se que o período investigado termina em março de 2015) extraídos do sítio eletrônico **TradeMap** que mostram que os preços praticados na exportação da Alemanha para o Brasil do produto investigado são bem inferiores àqueles praticados nas exportações da Alemanha para os outros destinos.

Ademais afirma que “... na investigação em curso foi dada ampla oportunidade para as partes se manifestarem e, como constante das estatísticas oficiais e confirmado pelas respostas aos questionários do exportador, ficou preliminarmente comprovada a prática de dumping”. De acordo com seu requerimento, a indústria doméstica entende que o direito provisório a ser recomendado à CAMEX deve ser aquele presente na circular de abertura, qual seja, a margem relativa de 573,4%.

1.9. Dos prazos da investigação

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

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	10 de maio de 2016
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	30 de maio de 2016
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	29 de junho de 2016
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	19 de julho de 2016
Art. 63	Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final	8 de agosto de 2016

Ademais, com base no art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, notificou-se as empresas Sirona Brasil e Sirona GmbH sobre a intenção de se realizar verificação **in loco** e informou-as das datas sugeridas para a realização das visitas.

Ressalte-se que, conforme a notificação encaminhada para as referidas empresas, a realização das verificações **in loco** está condicionada à restituição completa e tempestiva das informações complementares solicitadas, podendo inclusive, no caso de não apresentação ou apresentação de forma inadequada ou fora dos prazos estabelecidos, ser cancelada a visita e utilizar-se a melhor informação disponível, conforme previsto no § 3º do art. 50 e no Capítulo XIV do Decreto nº 8.058, de 2013.

Isto posto, foram sugeridas para realização das verificações em suas respectivas solicitações de anuência as datas de 22 a 24 de fevereiro de 2016, em São Paulo-SP, para o importador, e de 14 a 18 de março de 2016, em Bensheim, Alemanha, para o produtor/exportador.

2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1. Do produto objeto da investigação

Em atendimento ao disposto no **caput** e nos §§ 1º e 2º do art. 10 do Regulamento Brasileiro, o produto objeto da investigação consiste em aparelhos de raios X odontológicos panorâmicos, analógicos ou digitais, comumente classificado nos subitens 9022.13.11 e 9022.12.00 da NCM, exportados da Alemanha para o Brasil. A esse respeito, a indústria doméstica acrescenta que a classificação correta para o produto objeto seria na NCM 9022.13.11 e que aquelas classificadas na NCM 9022.12.00 são errôneas, pois essa NCM diz respeito apenas a tomógrafos dedicados, que seriam aqueles utilizados apenas para tomadas tomográficas, e que não fazem tomadas panorâmicas.

O produto consiste em equipamentos de uso exclusivo de profissionais da área de odontologia, para realização de exames radiológicos panorâmicos e tomográficos que auxiliam no processo de diagnóstico por imagem da condição do paciente.

Há três categorias de aparelhos de raios X fabricados na Alemanha e exportados para o Brasil, a saber:

- **“Orthophos XG3”**: permite efetuar radiografias panorâmicas da região mandibular e temporomandibular;

- **“Orthophos XG5/Ceph” e “Orthophos XG 3DReady/Ceph”**: permitem efetuar radiografias panorâmicas da região mandibular, radiografias interproximais (**bitewing**), radiografias dos seios maxilares, radiografias da articulação temporomandibular e radiografias de fatias múltiplas. Esses equipamentos podem ser equipados com um cefalômetro, para a realização de imagens telerradiográficas. A indústria doméstica menciona que o modelo XG 3DReady/Ceph consiste, basicamente, em um aparelho XG5/Ceph que pode ser atualizado para o modelo “Orthophos XG 3D/Ceph”, descrito em sequência;

- **“Orthophos XG 3D/Ceph”**: realiza as mesmas radiografias dos modelos anteriores, além de radiografias volumétricas tomográficas. Também pode ser equipado com cefalômetro para produzir imagens telerradiográficas.

As principais características dos modelos em menção, em termos de dimensões, capacidade e potência, estão sumarizadas na tabela seguinte:

Equipamento	Sirona Orthophos		
	XG3	XG5/Ceph	XG 3D ready/Ceph
Modelo	XG3	XG5/Ceph	XG 3D ready/Ceph
Possibilidade de atualização	NA	Ceph	Ceph e 3D
Opção de dois sensores na ceph	NA	Sim	
Gerador de radiação	60 a 90 kV (quilovoltagem), 3 a 16 mA (miliamperagem)		
Posição do paciente	Em pé ou sentado		
Tempo de exposição panorâmico padrão	14 segundos		
Tempo de exposição tele padrão	NA	9.4 segundos	
Peso da unidade básica	Aprox. 110 kg		
Base opcional	Sim		
Acessível para cadeirantes	Sim		
Disparador remoto	Sim		
Perfis panorâmicos	5	8	8
Perfis ATM (articulação temporo-mandibular)	1	1	6
Perfis Seios Maxilares	0	1	4
Perfis bitewing	0	1	4
Dimensão Pan com ou sem 3D	Aprox. 1,2 m de comprimento e 0,8 m de largura 2,25 m de altura		
Dimensão Pan/Ceph com ou sem 3D	NA	Aprox. 1,2 m de comprimento, 1,8 m de largura e 2,25 m de altura	

Legenda: “NA” = não se aplica.

Os equipamentos de radiografia são submetidos a testes de validação e qualidade com base nas normas IEC (**International Electrotechnical Commission**) 60.601, editadas pela UL (**Underwriters Laboratories**), além de outras específicas para raios X. A UL, dentre outros organismos certificadores de

produtos, é organismo internacional que define normas aplicáveis aos testes de certificação, dentre outros, para fornecedores de equipamentos de radiologia no mundo.

Os aparelhos de raios X capturam as imagens do paciente a partir da geração de radiação ionizante. Após a captura, a imagem é digitalizada diretamente em computador conectado ao aparelho de raios X, de modo que o técnico pode arquivar ou imprimir as imagens geradas, utilizando-se, para esse fim, impressoras específicas ou sistemas de **software**. De posse das imagens, impressas ou digitais, o radiologista poderá emitir laudo que servirá de base à definição do tratamento bucal adequado.

As matérias-primas utilizadas na produção dos aparelhos de raios X são alumínio, ferro fundido, aço, cobre, polímeros, silício, fibra de vidro, iodeto de césio, ouro, prata e outros materiais metálicos. Segundo informado pelo produtor/exportador, o processo produtivo se caracteriza pela montagem de partes e peças mecânicas, elétricas e eletrônicas, incluindo componentes de materiais metálicos e plásticos, bem como outros mais “sofisticados”, como tubos de raios X, sensores de imagem (“CCD”) e semicondutores de metal-óxido complementares (“CMOS”). Informou-se, ainda, que o processo produtivo e a rota tecnológica utilizada são semelhantes no mundo inteiro.

Na petição, em atendimento ao disposto no art. 24 da Portaria SECEX nº 41, de 2013, a indústria doméstica propôs os seguintes códigos de identificação do produto, denominados CODIP, tendo em conta que os códigos de produtos utilizados internamente pela empresa no curso normal de suas operações não contemplariam os principais elementos que influenciam o custo de produção e o preço de venda, dado não descreverem com precisão o modelo comercializado.

CODIP	Descrição
11	Analógico analógico
21	Aparelho digital 2D sem TELE
22	Aparelho digital 2D com TELE
31	Aparelho 3D

Em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, a Sirona GmbH propôs que fosse adicionado ainda o CODIP 32, de forma a refletir a comercialização do aparelho 3D com o braço cefalométrico (com TELE). Nesse sentido, a lista de códigos de identificação do produto foi atualizada conforme exposto no quadro abaixo.

CODIP	Descrição
11	Analógico analógico
21	Aparelho digital 2D sem TELE
22	Aparelho digital 2D com TELE
31	Aparelho 3D sem TELE
32	Aparelho 3D com TELE

No que se refere ao canal de distribuição do produto, segundo informado pelo produtor/exportador alemão, a venda dos produtos e opcionais ocorre por meio de distribuidor local e exclusivo no Brasil. Ressalta-se ainda que o referido distribuidor dos aparelhos de raios X é parte relacionada à Sirona GmbH.

A indústria doméstica explicou também que o modelo denominado “Galileus”, fabricado na Alemanha e exportado para o Brasil, não deve ser considerado produto objeto da investigação, por não se tratar de aparelho de tomadas panorâmicas, e sim tomográficas, sendo, em regra, classificado no subitem 9022.12.00 da NCM. A indústria doméstica informou não produzir aparelhos de tomadas exclusivamente tomográficas.

2.1.1. Da classificação e do tratamento tarifário

Os aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, originários da Alemanha, são comumente classificados nos subitens NCM/SH 9022.13.11 e 9022.12.00, cujas descrições são as seguintes:

90.22	Aparelhos de raios X e aparelhos que utilizem radiações alfa, beta ou gama, mesmo para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários, incluindo os aparelhos de radiografia ou de radioterapia, os tubos de raios X e outros dispositivos geradores de raios X, os geradores de tensão, as mesas de comando, as telas de visualização, as mesas, poltronas e suportes semelhantes para exame ou tratamento.
9022.1	Aparelhos de raios X, mesmo para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários, incluindo os aparelhos de radiografia ou de radioterapia:
9022.12.00	Aparelhos de tomografia computadorizada
9022.13	Outros, para odontologia
9022.13.1	De diagnóstico
9022.13.11	De tomadas maxilares panorâmicas

Segundo a indústria doméstica, sensores, quando vendidos separadamente dos aparelhos de raios X em menção, não devem ser classificados no subitem NCM/SH 9022.13.11. Fato semelhante ocorre relativamente a partes e peças de reposição, cujo subitem NCM/SH pertinente é 9022.90.90 (Aparelhos de raios-X e aparelhos que utilizem radiações alfa, beta ou gama, mesmo para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários, incluindo os aparelhos de radiografia ou de radioterapia, os tubos de raios-X e outros dispositivos geradores de raios-X, os geradores de tensão, as mesas de comando, as telas de visualização, as mesas, poltronas e suportes semelhantes para exame ou tratamento. : - Outros, incluindo as partes e acessórios : Partes e acessórios de aparelhos de raios-X).

Consta, ainda, da petição, que os aparelhos de raios X tridimensionais, a despeito de comumente referidos como tomógrafos e de haver exigência de registro pela Anvisa como tal, são equipamentos de raios X de tomadas maxilares panorâmicas que exercem, ainda, as funções cefalométrica e tomógrafa, cuja classificação aduaneira adequada refere-se ao subitem NCM/SH 9022.13.11.

Conforme se verificou na Tarifa Externa Comum – TEC(disponível em: < <http://tecwinweb.aduaneiras.com.br/Modulos/Home/Home.aspx>>), o produto é bem de capital, tendo sua alíquota do Imposto de Importação (II) mantida em 0% de abril de 2010 a setembro de 2012, por força da Resolução CAMEX nº 43, de 22 de dezembro de 2006, com produção de efeitos a partir de 1º de janeiro de 2007. Em 1º de outubro de 2012, por intermédio da Resolução CAMEX nº 70, de 28 de setembro de 2012, alterou-se para 14%, por período de 12 (doze) meses, a alíquota **ad valorem** do II das mercadorias classificadas no subitem NCM/SH 9022.13.11. Expirado o prazo de vigência dessa elevação temporária do imposto, a alíquota do II retornou ao patamar normal, com base na Resolução nº 94, de 8 de dezembro de 2011, vigorando alíquota de 0% até março de 2015.

Em relação ao item tarifário da NCM/SH em que o produto é erroneamente classificado, 9022.12.00, tem-se que a alíquota do II correspondente se manteve em 0% de abril de 2010 a março de 2015.

Por fim, relativamente ao código NCM/SH 9022.13.11, foram identificadas as seguintes preferências tarifárias:

Preferências Tarifárias

País/Bloco	Base Legal	Preferência (%)
Mercosul	ACE 18 - Mercosul	100
Bolívia	ACE 36 – Mercosul - Bolívia	100
Chile	ACE 35 – Mercosul - Chile	100
Colômbia	ACE 59 – Mercosul - Colômbia	100
Equador	ACE 59 – Mercosul - Equador	100
Israel	ALC – Mercosul - Israel	100
Peru	ACE 58 – Mercosul - Peru	100
Venezuela	ACE 59 – Mercosul - Venezuela	100

2.2. Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil consiste em aparelhos de raios X de tomadas panorâmicas, com características semelhantes às descritas no item 2.1 no que tange às matérias-primas empregadas, à forma de apresentação, aos usos e aplicações, bem como às características principais do produto. Nesse ponto, cumpre mencionar que a produção nacional de aparelhos de raios X digitais iniciou-se em janeiro de 2011.

Segundo informações constantes da petição e confirmadas durante procedimento de verificação **in loco**, há quatro modelos de aparelhos de raios X fabricados no Brasil:

- **Analógico Panorâmico:** equipamento que depende de filmes para revelação das imagens. Esse modelo praticamente não é mais comercializado pela indústria doméstica;
- **Digital Panorâmico (duas dimensões – 2D – sem tele):** equipamento ao qual se agrega sensor digital para captação de imagens, com o qual as imagens são diretamente remetidas para o computador;
- **Digital Panorâmico com Telerradiografia (2D com tele):** além da imagem panorâmica, esse aparelho produz imagens telerradiográficas, também denominadas cefalométricas; e
- **Digital Panorâmico com Telerradiografia e Tomografia (três dimensões – 3D):** além das imagens panorâmica e cefalométrica, esse aparelho realiza imagens tomográficas (tridimensionais), de modo que o profissional pode escolher qual das três funções deseja executar. Para produzir imagens tomográficas, é necessário sensor de captação 3D, além do sensor de captação de imagens para gerar imagens em 2D ou panorâmicas.

Os **softwares**, cujas licenças de uso são adquiridas juntamente com os equipamentos, são parte integrante do produto, sem os quais os aparelhos de raios X não operam. Com isso, o valor referente ao licenciamento de uso do **software**, a despeito de ser serviço, soma-se ao valor do aparelho de raios X para compor o valor do produto.

A esse respeito, esclarece-se que, de acordo com o Manual Informatizado do Módulo Aquisição do Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzam Variações no Patrimônio (Siscoserv, disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=4&menu=3407>>), nona edição aprovada pela Portaria Conjunta RFB/SCS nº 43, de 8 de janeiro de 2015, o serviço de licenciamento de uso do **software** em questão está dispensado do registro no Siscoserv, por enquadrar-se na categoria de

(Fls. 10 da Circular SECEX nº 10, de 18/02/2016).

serviços e intangíveis incorporados aos bens e mercadorias importados. Excerto do Manual é reproduzido a seguir:

“A obrigação de registro [no Siscoserv] não se estende às transações envolvendo serviços e intangíveis incorporados aos bens e mercadorias importados, registrados no Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex.

Os serviços de frete, seguro e de agentes externos, bem como demais serviços relacionados às operações de comércio exterior de bens e mercadorias, serão objeto de registro no Siscoserv, por não serem incorporados aos bens e mercadorias.” (p. 14-15)

O produto fabricado no Brasil apresenta as seguintes características principais, no que concerne a dimensão, capacidade e potência:

Equipamento	Dabi Atlante Eagle		
	Pan	Pan/Ceph	Pan/Ceph 3D
Modelo			
Possibilidade de atualização	Ceph e 3D		
Opção de dois sensores na Ceph	Sim		
Gerador de radiação	60 a 85 kV, 2 a 10 mA		
Posição do paciente	Em pé ou sentado		
Tempo de exposição panorâmico padrão	14 segundos		
Tempo de exposição tele padrão	10 segundos		
Peso da unidade básica	Aprox. 115 kg		
Base opcional	Sim		
Acessível para cadeirantes	Sim		
Disparador remoto	Sim		
Perfis panorâmicos	4	4	4
Perfis ATM	1	1	1
Perfis Seios Maxilares	1	1	1
Perfis bitewing	2	2	2
Dimensão Pan com ou sem 3D	Aprox. 1,35 m de comprimento; 0,62 m de largura e 1,90 m de altura		
Dimensão Pan/Ceph com ou sem 3D	Aprox. 1,35 m de comprimento; 1,75 m de largura e 1,90 m de altura		

Quaisquer modelos do produto são comercializados por meio de distribuidores ou diretamente ao cliente final. Cumpre mencionar que alguns itens acessórios, a despeito de serem identificados de forma destacada na nota fiscal de venda, são indispensáveis ao funcionamento do produto, segundo informou a indústria doméstica. Esclareceu, ainda, que situação semelhante ocorre relativamente à aquisição do produto importado.

A indústria doméstica indicou que o produto similar doméstico é produzido em planta única localizada em Ribeirão Preto, estado de São Paulo, em apenas uma linha de montagem e em turno único, havendo ordem de produção sob encomenda. Nessa linha de produção, a propósito, são montados coluna, torre, cabeçote (emissor de raios X) e sistema giratório, os quais constituem a parte mecânica do produto. Atestou não haver outra rota para a produção nem geração de subprodutos, coprodutos e refugos resultantes do processo produtivo.

As matérias-primas básicas para obtenção do produto são alumínio, ferro fundido, aço, cobre, polímeros, silício, fibra de vidro, iodeto de césio, ouro e prata. Nesse ponto, a indústria doméstica [CONFIDENCIAL].

No que concerne à fabricação dos aparelhos de raios X, a indústria doméstica afirmou que as matérias-primas recebidas em forma de barras (ferro, alumínio, cobre, aço) são cortadas em serras e, via processo de usinagem, em máquinas operatrizes de alta precisão (tornos, fresadoras e centros de usinagem), convertem-se em pequenas partes que serão usadas na montagem do equipamento. Consta da petição que os polímeros para composição das capas dos equipamentos são injetados em injetoras plásticas a alta pressão, expandidos ou termoformados. Na sequência, as peças metálicas e plásticas produzidas recebem, então, recobrimento de proteção ou estético via processos de galvanoplastia, como a niquelação, e de pintura, eletrolítica ou líquida.

No processo de montagem, as partes e peças usinadas, placas eletrônicas, rolamentos e peças fundidas, assim como o sensor que permite a geração de imagens 2D e/ou 3D, são agregados para formar o equipamento.

Após a montagem, a fim de viabilizar o controle dos movimentos do aparelho, gravam-se os **firmwares** nas placas eletrônicas. Na sequência, inicia-se o processo de testes, como eletrônico, de ciclagem, de calibração e de imagem, com vistas a verificar se todas as partes e peças eletrônicas e mecânicas funcionam adequadamente. Nesse ponto, o cabeçote emissor de raios X é submetido ao processo de ciclagem e calibração de parâmetros de tensão e corrente, sendo executados testes de segurança elétrica, conforme estabelecido pelas normas vigentes. Ademais, imagem é gerada a partir de um modelo humano, boneco usado para teste com o objetivo de verificar a nitidez da imagem, sendo que, no teste de calibração, verifica-se a qualidade dessa imagem analisando-se parâmetros pertinentes.

Sobre a estrutura de comercialização, a indústria doméstica informa que o produto produzido no Brasil conta com distribuidores e representantes e é negociado mediante parcelamento pela própria empresa ou financiamento por instituição bancária independente. A esse respeito, informou-se ainda que, em alguns casos, o próprio equipamento é alienado como garantia da operação.

2.3. Da similaridade

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

Dessa forma, conforme informações obtidas na petição, nos questionários do produtor/exportador e do importador, e nos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, o produto objeto da investigação e o produto similar produzido no Brasil:

i. Em geral são produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam, alumínio, ferro fundido, aço, cobre, polímeros, silício, fibra de vidro, iodeto de césio, ouro, prata e outros materiais metálicos;

ii. Apresentam características físicas semelhantes, no que concerne a potência, capacidade e dimensões;

iii. Seguem as mesmas especificações técnicas, visto que se destinam às mesmas aplicações;

iv. São produzidos segundo processo de produção semelhante, conforme mencionado nos itens 2.1 e 2.2 deste documento;

v. Têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados para a realização de exames radiológicos panorâmicos e tomográficos odontológicos que auxiliam no processo de diagnóstico por imagem do paciente;

vi. Apresentam alto grau de substitutibilidade, com concorrência baseada principalmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que se destinam ambos aos mesmos segmentos industriais e comerciais;

vii. Apresentam condições de venda semelhantes, via financiamento de instituições bancárias, principalmente; e

viii. São vendidos no mercado brasileiro por meio dos mesmos canais de distribuição, diretamente ao cliente.

2.3.1. Das manifestações acerca da similaridade

Com relação às diferenças apontadas pelo importador em sua resposta ao questionário – qualidade da imagem radiográfica, repetibilidade do padrão radiográfico, índice de falha, estética e acabamento do produto, credibilidade da empresa, pós venda, referências de mercado, equipe de vendas e prazo de entrega –, a indústria doméstica, em manifestação protocolada no dia 27 de janeiro de 2016, alega que a similaridade do produto nacional é evidente e que há opiniões divergentes quanto a essas diferenças, uma vez que “há clientes que preferem a qualidade da imagem dos aparelhos da Dabi, se comparados aos da Sirona” e que “quanto à sensibilidade à descalibração e ao índice de falhas não existe nenhum comparativo entre as marcas atuantes no mercado que possa validar, de maneira precisa e inquestionável quais marcas apresentam maiores índices de falha”. A parte ainda alega que existem mais reclamações com relação aos produtos/serviços da Sirona em redes sociais do que contra seus produtos/serviços.

2.3.1.1. Dos comentários acerca das manifestações

Ao contrário da indústria doméstica, a autoridade investigadora não entendeu que o importador contestasse a similaridade do produto nacional em relação ao importado, mas apenas apontou características que influenciariam a escolha do consumidor.

2.4. Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

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

Dessa forma, diante das informações apresentadas e da análise constante no item 2.3 deste documento, foi concluído preliminarmente que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do art. 9º do Regulamento Brasileiro, de 2013.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

O art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, define indústria doméstica como a totalidade dos produtores do produto similar doméstico. Nos casos em que não for possível reunir a totalidade destes produtores, o termo indústria doméstica será definido como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitua proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico.

Nos termos do dispositivo supracitado do Regulamento Brasileiro, para fins de análise de dano, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de aparelhos de raios X panorâmicos e tridimensionais da empresa Dabi Atlante S/A Indústria Médica Odontológica. Essa responde pela totalidade da produção nacional de aparelhos de raios X panorâmicos e tridimensionais, informação essa confirmada pela ABIMO.

4. DO DUMPING

De acordo com o art. 7º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado brasileiro, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a um preço de exportação inferior ao valor normal.

4.1. Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins de início da investigação, utilizou-se o período de abril de 2014 a março de 2015, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos originários da Alemanha.

4.1.1. Do valor normal

Em conformidade com o art. 8º do Regulamento Brasileiro, considera-se “valor normal” o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

Como indicativo de valor normal, a indústria doméstica forneceu, junto à petição, bem como nas informações complementares respectivas, lista de preços, intitulada “**Raio-X – Visão geral da família ORTHOPHOS XG / Tabela de preços IDS 2015**”, praticados, na Alemanha, pela empresa **Sirona Dental Systems GmbH**, doravante denominada produtor/exportador ou, simplesmente, Sirona, com vistas a demonstrar valores representativos de vendas do produto similar ao investigado no mercado interno do país exportador. Informou-se na petição que os montantes unitários listados, em euros, livres de tributos, estariam em nível **ex fabrica**. Segundo a indústria doméstica, trata-se de lista de preços divulgada entre os dias 10 a 14 de março de 2015, no âmbito da feira IDS, realizada a cada dois anos em Colônia, na Alemanha.

Considerando-se os itens indispensáveis ao adequado funcionamento dos aparelhos de raios X, bem como as informações sobre os modelos fabricados pela Sirona descritas no sítio eletrônico da empresa, a indústria doméstica entendeu por adequado, para fins de justa comparação entre valor normal e preço de exportação, acrescentar os valores dos **softwares**, contendo conjunto específico de linguagem, discriminados na lista de preços, aos montantes referentes à estrutura básica do equipamento, uma vez que esse tipo de **software** é indispensável ao funcionamento dos aparelhos. Cumpre ressaltar que no caso em que os aparelhos possuem dois tipos de **software**, optou-se por considerar a média dos valores dos mesmos.

Assim, o valor normal da Alemanha foi apurado com base no preço médio de venda no mercado interno da Alemanha dos aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos similares ao produto objeto da investigação.

Obteve-se, assim, valor normal de € 54.763,00, equivalente a **US\$ 69.467,01**, em condição **ex fabrica**. Essa conversão, a propósito, foi executada utilizando-se a paridade média do período, de 1,2685 US\$/€, de acordo com o Banco Central do Brasil.

4.1.2. Do preço de exportação

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

Para fins de apuração do preço de exportação de aparelhos de raios X da Alemanha para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de indícios de dumping, ou seja, aquelas realizadas de abril de 2014 a março 2015. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação.

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da investigação, no período de análise de indícios de dumping, pelo respectivo volume importado, em unidades (un), alcançou-se preço de exportação apurado para a Alemanha de US\$ 10.467,91/un. [CONFIDENCIAL].

Cumprir mencionar que, para fins de comparação entre valor normal e preço de exportação, este extraído em condição FOB (**free on board**) dos dados oficiais da RFB, procedeu-se a ajuste com vistas a converter esse preço de exportação FOB a **ex fabrica**. Com efeito, a condição de comércio FOB inclui o custo de transporte da mercadoria até o porto, estando aí inseridas quaisquer despesas e tributos decorrentes da movimentação entre fábrica e porto, além das despesas de estiva e embarque da mercadoria no navio contratado pelo cliente.

De acordo com o informado na petição, a principal planta do produtor/exportador alemão em questão situa-se em Bensheim, nas proximidades de Frankfurt, sendo Rotterdam e Hamburgo os portos marítimos mais próximos do parque fabril, respectivamente, a 483 e 541 quilômetros rodoviários. A indústria doméstica apresentou cotação de transporte de aparelho de raios X de Bensheim ao porto de Hamburgo, solicitada em fevereiro de 2015 à transportadora alemã [CONFIDENCIAL]. A cotação em tela discrimina, como custos incorridos na origem para embarque FOB da mercadoria, frete e despesas de manuseio de carga de, respectivamente, € 80,00 e € 40,00 por HBL (**House Bill of Lading**), o equivalente a US\$ 152,22. Conforme já mencionado, essa conversão foi executada utilizando-se a paridade média do período, de 1,2685 US\$/€.

Assim, subtraiu-se, para fins de apuração do preço de exportação em condição **ex fabrica**, o montante de US\$ 152,22 do valor apurado tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, em condição FOB (US\$ 10.467,91), obtendo-se, assim, preço de exportação **US\$ 10.315,69**, em condição **ex fabrica**.

4.1.3. Da margem de dumping

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

Para fins de início da investigação, foram apuradas as seguintes margens de dumping absoluta e relativa para a Alemanha.

Margem de Dumping (MD)

			Em US\$/un e em %
Valor Normal	Preço de Exportação	MD Absoluta	MD Relativa
69.467,01	10.315,69	59.151,33	573,4%

4.2. Do dumping para efeito de determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de abril de 2014 a março de 2015, para verificar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos originários da Alemanha.

4.2.1. Do valor normal

Em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, a Sirona GmbH forneceu lista de preços da própria empresa, similar à apresentada pela indústria doméstica (**Lista de Precios IDS 2015**), em espanhol, contendo a relação dos preços praticados para os aparelhos de raios X de suas marcas, no ano de 2015. Os preços discriminados na lista apresentados pelo produtor/exportador são iguais ao da lista fornecida pela indústria doméstica. Por falta de clareza das informações prestadas no apêndice de vendas no mercado interno da resposta ao questionário do produtor/exportador da referida empresa, para o qual foram solicitadas informações complementares, optou-se por utilizar a mencionada lista de preços como referência para cálculo do valor normal, para fins de determinação preliminar.

Apesar da lista de preços utilizada apresentar o preço de venda de diferentes tipos de produtos identificados como produto similar, relativos a diferentes CODIP propostos na investigação, apenas produtos das marcas [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL] foram vendidos pelo importador relacionado no Brasil, no período de análise de dumping, segundo a resposta ao questionário da Sirona Brasil. Dessa forma, para efeito de justa comparação com o preço de exportação do produto objeto da investigação, foram utilizados como base para cálculo do valor normal apenas os valores dos modelos identificados anteriormente, calculando-se a média dos preços ponderada pela participação das vendas de cada modelo em relação às vendas totais do importador brasileiro em P5.

Tendo em vista a ausência de informações a respeito dos termos de venda dos aparelhos de raios X apresentados na lista, considerou-se, em uma análise conservadora e mais favorável ao produtor/exportador, que os preços listados refletiam a condição “**delivered**” – entregue ao cliente. Assim, o valor normal apurado do produto similar vendido no mercado interno do país exportador foi €51.448,02 (cinquenta e um mil, quatrocentos e quarenta e oito euros e dois centavos), equivalente a **US\$ 57.126,66 (cinquenta e sete mil, cento e vinte e seis dólares e sessenta e seis centavos)**, em condição **delivered**. Essa conversão foi executada utilizando-se a paridade média do ano de 2015 – ano de validade da lista de preços utilizada como referência -, de 1,1095 US\$/€, de acordo com o Banco Central do Brasil.

4.2.2. Do preço de exportação

Considerando o disposto no inciso I, art. 21, do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação do produto objeto da investigação foi calculado com base nos dados de revenda no mercado brasileiro do importador Sirona Brasil, para fins de determinação preliminar. Segundo consta das respostas ao questionário do importador e do produtor/exportador, a Sirona Dental Comércio de Produtos e Sistemas Odontológicos Ltda. é parte relacionada ao produtor/exportador alemão Sirona GmbH, que detém a totalidade de suas cotas em conjunto com a holding controladora do grupo, e é importadora exclusiva do produto objeto da investigação no Brasil.

O preço de exportação foi calculado partindo-se do valor bruto das vendas da Sirona Brasil, informados na resposta ao questionário do importador. Para obtenção da receita líquida das vendas, foram deduzidos os tributos indiretos – ICMS, IPI, PIS e COFINS – e o frete pago nas vendas internas. Da receita líquida, foi extraída margem de lucro operacional de cada venda, tendo como base margem obtida por empresa do ramo de produção e comercialização de artigos de saúde e higiene, no ano de 2014 (Foram utilizados como substituto para cálculo do lucro obtido nas operações de revenda da Sirona Brasil os demonstrativos financeiros da companhia CREMER SA, listada na Bolsa de Valores de São Paulo, para o ano de 2014. Segundo o Demonstrativo de Resultados da referida empresa, foi obtida uma margem operacional de 5,9% no ano de 2014, diante de um lucro operacional (Resultado antes dos tributos sobre o lucro) de R\$39.232.000, e de uma receita líquida total de R\$662.493.000 no mesmo ano). Após a dedução da margem de lucro, foram deduzidas as despesas do importador com administração, vendas, distribuição e mais o custo financeiro das operações, de forma a obter o preço pago pelo importador nos aparelhos de raios X importados.

Em seguida, foram deduzidas as despesas de internação (Pela falta de clareza em relação a algumas das despesas listadas nos numerários de importação da Sirona Brasil, foram utilizadas todas as despesas informadas para o cálculo, com exceção daquelas identificadas como “AFRMM”, “II”, “Transporte” e “Frete Internacional”, já que as despesas de frete internacional, seguro e AFRMM serão deduzidas com base nas estatísticas de importação da RFB) do produto importado, com base nos numerários de importação informados pela Sirona Brasil em sua resposta ao questionário do importador. Foram apuradas despesas de internação na proporção média de [CONFIDENCIAL]% do preço CIF dos produtos importados. Deduziram-se ainda as despesas de frete internacional, seguros e AFRMM (apenas a partir das operações com destino a instalações portuárias), a partir dos dados detalhados das importações brasileiras disponibilizados pela RFB, das operações de importação do produto objeto da investigação, realizados de abril de 2014 a março de 2015, de forma a obter o preço FOB de exportação dos aparelhos de raios X da Alemanha.

Considerando o exposto, apurou-se um preço de exportação por unidade do produto objeto da investigação, na condição FOB, de **US\$ 13.166,73 (treze mil, cento e sessenta e seis dólares e setenta e três centavos)**. As operações de revenda no mercado interno foram convertidas de reais para dólares venda a venda, a partir da data da revenda, com base na cotação diária disponibilizada pelo Banco Central do Brasil.

4.2.3. Da margem de dumping

Para fins de determinação preliminar de dumping, considerou-se que o preço de exportação em condição FOB e o valor normal em condição **delivered** eram diretamente comparáveis. Dessa forma, foram apuradas as seguintes margens de dumping absoluta e relativa para a Alemanha.

Margem de Dumping (MD)

			Em US\$/un e em %
Valor Normal	Preço de Exportação	MD Absoluta	MD Relativa
57.126,66	13.166,73	43.959,94	333,9%

4.3. Das manifestações acerca do dumping

Em manifestação protocolada no dia 27 de janeiro de 2016 a indústria doméstica afirmou que “... o próprio exportador reconhece que pratica dumping ao responder em seu questionário que seu preço de exportação, em moeda local (8.740 euros) é mais baixo que seu valor normal (22.610 euros)”.

4.4. Da conclusão preliminar a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, constatou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, originárias da Alemanha, realizadas no período de abril de 2014 a março de 2015.

Outrossim, observou-se que a margem de dumping apurada não se caracteriza como **de minimis**, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item, serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos. Conforme prescreve o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de análise de dano à indústria doméstica. Nesse ponto, cumpre mencionar que a produção nacional de aparelhos de raios X digitais iniciou-se em janeiro de 2011. Assim, para efeito da análise relativa à determinação da abertura da investigação, considerou-se o período de abril de 2010 a março de 2015, dividido da seguinte forma:

P1 – abril de 2010 a março de 2011;

P2 – abril de 2011 a março de 2012;

P3 – abril de 2012 a março de 2013;

P4 – abril de 2013 a março de 2014; e

P5 – abril de 2014 a março de 2015

5.1. Das importações

Para fins de apuração das importações brasileiras de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos em cada período, foram utilizados os dados detalhados de importação referentes ao produto classificado nos subitens 9022.13.11 e 9022.12.00 da NCM/SH, fornecidos pela RFB.

Por meio da análise da descrição detalhada das mercadorias, verificou-se que são classificadas naquele código da NCM importações de aparelhos de raios X, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto da investigação. A fim de se obterem as informações referentes exclusivamente ao produto objeto da investigação, realizou-se depuração das importações constantes desses dados. Excluíram-se

mercadorias cujas descrições permitiram concluir que não se tratava do produto objeto da investigação, como partes e peças para reposição.

Foram depurados, ainda, os dados detalhados de importação referentes ao subitem NCM/SH 9022.12.00, relativo a aparelhos de tomografia computadorizada, com vistas a se identificar a ocorrência de importações do produto objeto da investigação incorretamente classificadas nessa NCM/SH. Com efeito, conforme atestado pela indústria doméstica, os aparelhos de raios X tridimensionais não equivalem aos tomógrafos utilizados para realizar exames diagnósticos. Aqueles aparelhos, a despeito de comumente referidos como tomógrafos e de haver exigência de registro pela Anvisa como tal, são equipamentos de raios X de tomadas maxilares panorâmicas que exercem, ainda, as funções cefalométrica e tomógrafa, cuja classificação aduaneira adequada refere-se ao item tarifário NCM/SH 9022.13.11. Assim, os volumes e valores pertinentes a aparelhos de raios X identificados no subitem NCM/SH 9022.12.00 foram oportunamente acrescidos àqueles concernentes ao produto objeto da investigação.

5.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta o volume total de importações do produto objeto de investigação no período de análise de dano à indústria doméstica:

Importações Brasileiras Totais de Aparelhos de Raios X

Em números-índice de unidades

	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100,00	205,33	236,00	416,00	160,00
Total em análise	100,00	205,33	236,00	416,00	160,00
China	-	100,00	-	-	-
Coreia do Sul	100,00	164,04	76,32	33,33	12,28
Estados Unidos da América	100,00	70,18	52,63	35,09	26,32
Finlândia	100,00	127,81	127,81	102,65	80,13
França	100,00	119,57	108,70	63,04	2,17
Japão	100,00	1.800,00	350,00	650,00	700,00
Total Exceto em análise	100,00	141,89	99,19	68,92	44,59
Total Geral	100,00	152,58	122,25	127,42	64,04

O volume total das importações brasileiras de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos apresentou comportamento inconstante ao longo do período de análise de dano: cresceu 52,6% de P1 a P2, diminuiu 19,9% de P2 a P3, voltou a crescer de P3 a P4 em 4,2%, e recuou 49,7% de P4 a P5. De P2 a P5, as importações totais diminuíram 58% e de P3 a P5, 47,6%. Considerando-se os extremos da série, houve diminuição de 36%.

As importações originárias da Alemanha, origem investigada, apresentaram crescimento contínuo até P4, quando atingiram o pico dos cinco períodos analisados, [CONFIDENCIAL]. As elevações verificadas foram 105,3% de P1 a P2, 14,9% de P2 a P3 e 76,3% de P3 a P4. Houve queda de 61,5% de P4 a P5 e nos intervalos de P2 a P5 e de P3 a P5: 22,1% e 32,2%, respectivamente. De P1 a P5, houve aumento de 60%.

Em P1, as importações do produto objeto da investigação representavam 16,9% do volume total das importações brasileiras de raios X panorâmicos odontológicos e, até P4, cursaram em aumentos sucessivos de [CONFIDENCIAL] pontos percentuais (p.p.) de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. Houve variação acumulada de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P4, quando a participação das importações em análise alcançaram [CONFIDENCIAL]% do

volume total importado pelo Brasil. De P4 para P5, no entanto, as importações investigadas apresentaram queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação no volume total das importações, atingindo [CONFIDENCIAL] %.

As importações das outras origens, por sua vez, tiveram elevação de 41,9% de P1 para P2, seguida de reduções até P5: 30,1% de P2 para P3, 30,5% de P3 para P4, e 35,3% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, a redução chegou a 55,4% em P5, relativamente a P1.

A participação das importações das outras origens no volume total importado sofreu redução até P4, passando de [CONFIDENCIAL] % em P1 para [CONFIDENCIAL] % em P4, redução de [CONFIDENCIAL] p.p. Essa participação caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. Diferentemente, de P4 para P5, houve aumento da participação de [CONFIDENCIAL] p.p. e as importações das outras origens representaram [CONFIDENCIAL] % do total importado pelo Brasil.

5.1.2. Do valor e do preço das importações

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações de aparelhos de raios X no período de análise de dano à indústria doméstica.

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados no mercado brasileiro, a análise foi realizada em base CIF.

Valor das Importações Totais de Aparelhos de Raios X

Em números-índice de Mil US\$ CIF

	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100,00	198,54	180,51	258,48	64,30
Total sob Análise	100,00	198,54	180,51	258,48	64,30
China	-	100,00	-	-	-
Coréia do Sul	100,00	136,83	57,73	22,56	13,54
Estados Unidos	100,00	64,48	45,71	30,40	23,16
Finlândia	100,00	146,96	141,03	122,06	86,93
França	100,00	128,20	101,37	60,82	0,46
Japão	100,00	2.214,02	466,81	778,23	797,58
Total Exceto sob Análise	100,00	136,10	91,55	70,70	47,98
Total Geral	100,00	143,02	101,41	91,51	49,79

No que concerne às importações brasileiras de aparelhos de raios X da origem investigada, houve aumento dos valores importados de 98,5% de P1 para P2. Já no intervalo seguinte, de P2 para P3, houve redução de 9,1%. De P3 a P4, o valor das importações provenientes da Alemanha voltou a aumentar: 43,2%. De P4 a P5, houve diminuição em 75,1%. Verifica-se também queda de 35,7%, 67,6% e 64,4% nos intervalos de P1 a P5, de P2 a P5 e de P3 a P4, respectivamente.

Por outro lado, verificou-se que a evolução dos valores importados das outras origens apresentou aumento somente de P1 para P2, 36,1%, seguido de quedas sucessivas: 32,7% de P2 para P3, 22,8% de P3 para P4 e 32,1% de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, evidenciou-se redução nos valores importados das demais origens de 52%, de P1 para P5.

O valor total das importações demonstrou a mesma tendência: cresceu 43% de P1 para P2 e decresceu em todos os intervalos seguintes: 29,1% de P2 para P3, 9,8% de P3 para P4 e 45,6% de P4 para P5. Se considerados os extremos, de P1 para P5, houve redução acumulada de 50,2% no valor total das importações.

Preço Médio das Importações Totais de Aparelhos de Raios X

Em números-índice de US\$ CIF/un

	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100,00	96,69	76,49	62,14	40,19
Total sob Análise	100,00	96,69	76,49	62,14	40,19
China	-	100,00	-	-	-
Coréia do Sul	100,00	83,42	75,65	67,67	110,23
Estados Unidos	100,00	91,88	86,85	86,63	88,02
Finlândia	100,00	114,98	110,34	118,91	108,48
França	100,00	107,22	93,26	96,48	21,30
Japão	100,00	123,00	133,37	119,73	113,94
Total Exceto sob Análise	100,00	95,92	92,30	102,58	107,59
Total Geral	100,00	93,73	82,95	71,82	77,74

No que se refere ao preço CIF unitário médio ponderado das importações da origem investigada, observou-se que, ao longo do período, houve sucessivas reduções. Em P2, comparativamente a P1, esse preço caiu 3,3%, tendência essa mantida de P2 para P3 (-20,9%), de P3 para P4 (-18,8%) e de P4 para P5 (35,3%). De P1 para P5, houve queda cumulativa de 58,4%. Também houve redução de P2 a P5 (58,4%) e de P3 a P5 (47,5%).

De outra parte, o preço CIF unitário médio ponderado das demais origens apresentou queda de P1 a P2 (4,1%) e de P2 a P3 (3,8%). Após P3, apresentou aumento contínuo: 11,1% de P3 para P4 e 4,9% de P4 para P5. Em P5, acumulou crescimento de 7,6%, comparativamente a P1.

Cumprе ressaltar que, em todos os períodos analisados, a média dos preços das importações de aparelhos de raios X da origem investigada foi inferior àquela das demais origens em pelo menos 38%. Em P5, quando essa discrepância é a mais acentuada, a média dos preços das importações objeto de investigação, de US\$ CIF 11.218,15, foi 77% menor que a das demais origens, de US\$ CIF 48.840,39.

5.2. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de aparelhos de raios X, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica, líquidas de cancelamentos e devoluções, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

Nesse ponto, cumprе mencionar que, tendo em vista a inexistência de consumo cativo do produto similar doméstico por parte da indústria nacional, o mercado brasileiro equivale ao consumo nacional aparente.

Mercado Brasileiro

Em números-índice de unidades

	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origem Investigada	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,00	100,00	100,00	100,00
P2	258,97	205,33	141,89	161,16
P3	300,00	236,00	99,19	136,57
P4	238,46	416,00	68,92	136,36
P5	330,77	160,00	44,59	85,54

Inicialmente, deve-se destacar o fato de que a produção nacional de aparelhos de raios X digitais iniciou-se apenas no último trimestre de P1 (janeiro de 2011). Ressalte-se, também, que a indústria doméstica não realizou importações do produto objeto da investigação. Ademais, constatou-se, pelos dados constantes da resposta ao questionário do importador, que existe um descompasso entre a quantidade de produtos importados e revendidos em um mesmo período, pois o importador mantém estoque do produto. Logo, os dados aqui apresentados são apenas uma aproximação do consumo nacional.

Observou-se, diante dos dados acima expostos, que o mercado brasileiro apresentou aumento de 61,2% de P1 para P2, com redução subsequente de 15,3%, de P2 para P3. O mercado diminuiu 0,2% de P3 para P4 e 37,4% de P4 para P5. Durante todo o período de análise, de P1 para P5, o mercado brasileiro apresentou retração de 14,5%.

As vendas da indústria doméstica corresponderam a [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro em P1 e continuaram aumentando nos períodos subsequentes, passando a representar [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]% em P2 e P3, respectivamente. Já em P4, a participação da indústria doméstica teve queda de [CONFIDENCIAL] p.p., voltando a crescer em P5, período em que atingiu [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro, [CONFIDENCIAL] p.p. a mais que participação das importações investigadas ([CONFIDENCIAL]%).

Verificou-se que as importações da origem investigada aumentaram [CONFIDENCIAL] unidades (60%) de P1 para P5, ao passo que o mercado brasileiro decresceu em [CONFIDENCIAL] unidades (14,5%). Enquanto o mercado se manteve praticamente estável em P3 e P4, as vendas da indústria doméstica diminuiram 20,5% ([CONFIDENCIAL] unidades) e as importações investigadas cresceram 76,3% ([CONFIDENCIAL] unidades).

5.3. Da evolução das importações

5.3.1. Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de aparelhos de raios X.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro (em números-índice)

Período	Mercado Brasileiro (un)	Participação importações origem investigada (%)	Participação importações outras origens (%)	Participação importações totais (%)
P1	100,00	100,00	100,00	100,00
P2	161,16	127,10	88,09	94,78
P3	136,57	172,90	72,64	89,55
P4	136,36	305,16	50,52	93,47
P5	85,54	187,10	52,23	74,86

Observou-se que a participação das importações da origem investigada no mercado brasileiro apresentou evolução crescente até P4: [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. No intervalo seguinte, P4 para P5, a participação das importações provenientes da Alemanha diminuíram [CONFIDENCIAL] p.p. No entanto, considerando-se os extremos da série, as importações investigadas ainda cresceram [CONFIDENCIAL] p.p.

Já a participação das outras importações caiu seguidamente [CONFIDENCIAL] p.p., de P1 para P2, 11,8[CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, tendo aumentado [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Comparativamente a P1, a participação das importações de outras origens acumulou redução de [CONFIDENCIAL] p.p. em P5.

5.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações da origem investigada e a produção nacional de aparelhos de raios X.

Importações Investigadas e Produção Nacional

Em números-índice de unidades

Período	Produção Nacional (A)	Importações origem investigada (B)	[(B) / (A)]
P1	100,00	100,00	100,00
P2	232,50	205,33	88,32
P3	241,67	236,00	97,60
P4	198,33	416,00	209,76
P5	251,67	160,00	63,52

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de aparelhos de raios X recuou [CONFIDENCIAL] p.p de P1 para P2, mas cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e P3 para P4, respectivamente. De P4 para P5, observou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p., assim como de P1 para P5, [CONFIDENCIAL] p.p.

5.4. Das manifestações acerca das importações e do mercado brasileiro

Com relação ao volume importado do produto objeto da investigação, o produtor/exportador Sirona GmbH, em sua manifestação de 25 de janeiro de 2016, sinalizou a existência de uma suposta incorreção na análise do volume importado na circular de início da investigação. Enquanto teria sido mencionado na circular de início da investigação um aumento de [CONFIDENCIAL] unidades importadas do produto

objeto da investigação de P1 para P5 (aumento relativo de 168,8%), o número correto seria de apenas [CONFIDENCIAL] unidades a mais, importadas no mesmo período.

A parte ainda comentou os aumentos no volume importado do produto objeto da investigação quando considerados os intervalos individuais e aduz que, de P1 para P2, o acréscimo no volume importado da Alemanha (+105%) seria decorrente do crescimento do mercado brasileiro (+58%), num período que a produção de aparelhos digitais pela indústria doméstica ainda estava se iniciando. Já de P2 para P3, o crescimento registrado nas importações do produto alemão teria como explicação, principalmente, o declínio das importações de aparelhos de raios X coreanos, causado pelo término no contrato de distribuição do revendedor brasileiro com o produtor da Coreia do Sul. Com relação ao intervalo de P3 para P4, a parte atribuiu o crescimento no volume importado a uma redução no imposto de importação de 14% para 0%, que havia sido elevado temporariamente entre outubro de 2012 a setembro de 2013.

A parte fez ainda alguns esclarecimentos relativos ao preço do produto exportado da Alemanha para o Brasil no período de P1 a P5, alegando que o importador Sirona Brasil só teria começado a operar no país em setembro de 2011 (meio de P2) e que, até então, o preço do produto importado refletiria vendas para partes não relacionadas. Contudo, a partir de P3, o preço médio dos aparelhos de raios X importados representaria o preço de transferência da empresa para partes relacionadas e não o preço final de venda do produto. Comparando o menor preço das importações da Alemanha com relação às importações de outras origens, a Sirona GmbH ressalta que essas últimas seriam realizadas por partes não relacionadas e que consistiriam em sua maioria de produtos 3D, mais caros, e que não teriam sido exportados pela Sirona ao Brasil no período de análise de dano. Ademais, defendeu que qualquer análise de preço médio de importação deve levar em conta o **mix** de produtos importados, já que diferentes produtos podem contribuir para a elevação ou diminuição do preço médio, considerando a significativa diferença de preços entre eles.

5.4.1. Dos comentários acerca das manifestações

O erro identificado com relação à análise do volume importado foi devidamente corrigido para esta determinação preliminar.

5.5. Da conclusão a respeito das importações

No período de análise de dano à indústria doméstica, as importações a preços de dumping de aparelhos de raios X cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo apresentado sucessivas elevações até P4: 105,3% de P1 a P2, 14,9% de P2 a P3 e 76,3% de P3 a P4. E apesar da queda observada de 61,5% de P4 a P5, acumulou crescimento de 60%, considerando-se os extremos da série;

b) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação dessas importações apresentou aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 ([CONFIDENCIAL]%) para P4 ([CONFIDENCIAL]%), e apesar da queda de [CONFIDENCIAL] p.p. verificada de P4 para P5, a participação em P5 ([CONFIDENCIAL]%) ainda foi maior que em todos os períodos anteriores, à exceção de P4.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações a preços com de dumping, tanto em termos absolutos, quanto em relação ao mercado brasileiro.

Além disso, frise-se que as importações a preços de dumping foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos que os das demais importações brasileiras em todo o período analisado.

6. DO DANO

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

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

Como mencionado anteriormente, ante o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos da Dabi Atlante, única produtora nacional do produto similar fabricado no Brasil. Dessa forma, os indicadores considerados neste documento refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção, tendo sido verificados e retificados por ocasião da verificação **in loco** realizada na Dabi Atlante.

Para adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, atualizou-se os valores correntes 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 documento.

Ressalte-se que o período de análise de dano à indústria doméstica compreendeu o mesmo período utilizado na análise das importações.

6.1.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de aparelhos de raios X de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, líquidas de devoluções, conforme informado na petição e verificado **in loco**.

Vendas da Indústria Doméstica

Em números-índice de unidades

Período	Vendas Totais	Vendas no Mercado Interno	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo	Participação no Total (%)
P1	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
P2	326,47	258,97	79,27	417,24	127,93
P3	357,35	300,00	83,80	434,48	121,83
P4	286,76	238,46	83,10	351,72	122,77
P5	408,82	330,77	80,84	513,79	125,82

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno aumentou 159% de P1 para P2 e 15,8% de P2 para P3. Houve queda de 20,5% de P3 para P4, seguida de novo aumento de 38,7% de P4

para P5. Ao se considerar todo o período em análise, de P1 para P5, constatou-se aumento de 230,8% no volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno.

Em relação às vendas para o mercado externo, registrou-se aumento de 413,8% em P5, comparativamente a P1. O aumento decorreu principalmente do ocorrido no intervalo de P1 para P2, quando cresceu 317,2%, seguido de outro aumento de 4,1% de P2 para P3, queda de 19% de P3 para P4 e crescimento de 46,1% de P4 para P5.

A totalidade das vendas apresentou comportamento semelhante ao das vendas internas e externas, com aumento de 226,5% de P1 para P2 e de 9,5% de P2 para P3, ao passo que de P3 para P4 observou-se redução de 19,8%, seguida de aumento de 42,6% de P4 para P5. Ao se considerar o período em análise, de P1 para P5, constatou-se aumento de 261%. As vendas no mercado interno, que tinham participação majoritária no total em P1 (57,4%), deram espaço às vendas no mercado externo em P5, que passaram a ser ligeiramente predominantes (53,6%).

6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

Em números-índice de unidades

Período	Mercado Brasileiro	Vendas no Mercado Interno	Participação (%)
P1	100,00	100,00	100,00
P2	161,16	258,97	159,26
P3	136,57	300,00	218,52
P4	136,36	238,46	174,07
P5	85,54	330,77	385,19

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de aparelhos de raios X aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. No intervalo seguinte, de P3 para P4, apresentou queda de [CONFIDENCIAL] p.p., registrando alta em seguida, de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Tomando-se todo o período de análise, de P1 para P5, observou-se crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p.

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

Em relação à capacidade instalada da indústria doméstica, foi informado que a capacidade instalada da Dabi Atlante foi calculada multiplicando-se o número de equipamentos capazes de serem montados por dia, o número de dias úteis no mês e o número de meses por período da investigação. Segundo exposto, a capacidade de montagem de equipamentos diária varia de acordo com o número de cabines de teste e liberação em funcionamento, cuja capacidade operativa oscila entre 0,7 e 1 equipamento por dia (média de 0,85 unidade/dia). Assim, para a capacidade nominal considerou-se que seria liberado 1 equipamento por dia e para a capacidade efetiva considerou-se 0,85 equipamento por dia, conforme tabelas abaixo.

[CONFIDENCIAL]

A indústria doméstica trabalha com sistema enxuto, no qual a produção interna de peças para os aparelhos de raios X é determinada pela necessidade da área de montagem. Os limitadores da linha de produção são a disponibilidade de mão de obra especializada e treinada e o espaço físico para a

montagem de cabines de testes. Esses são os fatores que determinam a quantidade de aparelhos de raios X que podem ser produzidos por dia.

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade:

Capacidade Instalada Efetiva, Produção e Grau de Ocupação

Em números-índice de unidades

Período	Capacidade Efetiva	Produção	Grau de ocupação (%)
P1	100,00	100,00	100,00
P2	125,00	289,61	231,78
P3	200,00	315,58	157,73
P4	200,00	254,55	127,41
P5	325,00	361,04	111,08

Com relação à capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, observa-se aumento de 25% de P1 para P2, de 60% de P2 para P3, seguido de estabilidade de P3 para P4 e novo aumento de P4 para P5, de 62,5%. De P1 para P5 o aumento da referida capacidade chegou a 225%.

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica aumentou 132,5% de P1 para P2 e 3,9% de P2 para P3. De P3 para P4, por sua vez, houve queda de 17,9%, sucedida de novo aumento, de P4 para P5, equivalente a 26,9%. Ao se considerar os extremos da série (P1 a P5), o volume de produção da indústria doméstica cresceu 302%.

O grau de ocupação da capacidade instalada cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, mas decresceu em todos os intervalos seguintes: [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Quando considerado o período completo de análise, de P1 para P5, verificou-se decréscimo de [CONFIDENCIAL] p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

6.1.4. Dos estoques

Relativamente a estoques, a indústria doméstica não os mantém para o produto nacional similar doméstico, trabalhando apenas com estoques de peças e insumos que compõem o produto.

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações constantes dos autos do processo, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de aparelhos de raios X da indústria doméstica.

A Dabi Atlante adotou os critérios a seguir discriminados para determinação da quantidade de empregados, bem como da massa salarial:

a) para a apuração do número de empregados e dos salários pagos para a produção direta, não foi necessária a adoção de critério de rateio, tendo os dados correspondentes sido extraídos diretamente da folha de pagamento da empresa, por setor. Para o número de empregados da produção indireta, da administração e do setor de vendas foi utilizado critério de rateio em que o percentual de empregados da produção direta com relação ao total de empregados da produção direta da empresa foi aplicado aos números totais da produção indireta, da administração e do setor de vendas. Com relação aos salários

desses setores, o critério de rateio utilizado foi o percentual dos salários dos empregados da produção direta com relação ao salário total dos empregados da produção direta da empresa;

b) os encargos, por sua vez, foram estimados por meio de aplicação sobre os montantes de salários pagos das alíquotas/percentuais correspondentes [CONFIDENCIAL]; e

c) por fim, para o cômputo dos gastos com benefícios, o total pago pela empresa a título de [CONFIDENCIAL] foi dividido pelo seu número total de funcionários. O resultado alcançado foi, então, multiplicado pelo número de funcionários alocados em cada setor.

É importante ressaltar que, segundo a indústria doméstica, não é empregada mão de obra terceirizada na produção do produto similar nacional.

Evolução do Número de Empregados (em números-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,00	130,00	190,00	190,00	210,00
Administração e Vendas	100,00	150,00	400,00	400,00	450,00
Total	100,00	145,45	236,36	245,45	272,73

Ao longo do período de análise, o número de empregados que atuam diretamente na linha de produção cresceu continuamente (com exceção de P3 para P4, quando permaneceu estável), nos seguintes percentuais: 30% de P1 para P2, 46,2% de P2 para P3 e 10,5% de P4 para P5. Ao se analisar os extremos da série, o número de empregados ligados à produção cresceu 110%.

Em relação ao número de empregados ligados à administração e vendas, foram registrados aumentos de P1 para P2, de 50%, de P2 para P3, de 166,7% e de P4 para P5, de 12,5%, mantendo-se estável de P3 para P4. De P1 para P5, o número de empregados na área administrativa aumentou 350%.

Com relação à totalidade dos empregados, houve elevações de 45,5% de P1 para P2 62,5% de P2 para P3, 3,8% de P3 para P4 e de 11,1%, de P4 para P5. Ao se considerar todo o período em análise, houve acréscimo de 172,7% em P5, quando comparado a P1.

Produtividade por Empregado

Em números-índice de unidades

Período	Número de empregados envolvidos na linha de produção	Produção	Produção por empregado envolvido na linha de produção
P1	100,00	100,00	100,00
P2	130,00	232,50	178,05
P3	190,00	241,67	126,83
P4	190,00	198,33	102,44
P5	210,00	251,67	119,51

A produtividade por empregado ligado diretamente à produção aumentou 78% de P1 para P2. Por outro lado, caiu 28,8% de P2 para P3 e 19,2% de P3 para P4. Observou-se novo crescimento de P4 para P5, desta vez de 16,7%. Considerando-se todo o período em tela, a produtividade por empregado cresceu 19,5% em P5, comparativamente a P1.

Massa Salarial

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,00	136,11	196,88	198,50	191,62
Administração e Vendas	100,00	139,52	402,41	553,18	555,24
Total	100,00	136,85	241,40	275,34	270,40

No que tange à massa salarial dos empregados da linha de produção, observou-se crescimento nos três primeiros intervalos – 36,1% de P1 para P2, 44,6% de P2 para P3 e 0,8% de P3 para P4 – e diminuição de 3,5% de P4 para P5. Como resultado, em P5, o montante de despesas com pessoal vinculado diretamente à produção aumentou 91,6% em relação ao observado em P1.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas apresentou crescimento contínuo em todos os períodos, de 39,5% de P1 para P2, de 188,4% de P2 para P3, de 37,5% de P3 para P4 e de 0,4% de P4 para P5. Em P5, a massa salarial dos empregados ligados à administração e vendas era 455,2% maior do que em P1.

A massa salarial total passou por aumentos consecutivos nos três primeiros intervalos do período analisado, tendo ocorrido nos seguintes percentuais: 36,9% de P1 para P2, 76,4% de P2 para P3 e 14,1% de P3 para P4. Houve decréscimo de 1,8% de P4 para P5. Ao se analisar os extremos da série, a massa salarial total aumentou 170,4% em P5, quando comparada a P1.

6.1.6. Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1. Da receita líquida

A receita líquida da indústria doméstica refere-se às vendas de aparelhos de raios X, já deduzidas as devoluções, os tributos e as despesas de frete interno.

Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica

Em números-índice de mil R\$ atualizados

Período	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	[CONF.]	100,00	[CONF.]	100,00	[CONF.]
P2	[CONF.]	294,16	[CONF.]	599,61	[CONF.]
P3	[CONF.]	342,62	[CONF.]	719,85	[CONF.]
P4	[CONF.]	292,02	[CONF.]	594,12	[CONF.]
P5	[CONF.]	365,14	[CONF.]	961,93	[CONF.]

A receita líquida referente às vendas de produto de fabricação própria no mercado interno aumentou 194,2% de P1 para P2, 16,5% de P2 para P3 e 25% de P4 para P5, caindo apenas de P3 para P4, em 14,8%. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno aumentou 265,1%.

A receita líquida obtida com as vendas de produto de fabricação própria no mercado externo apresentou alta de 499,6% de P1 para P2 e de 20,1% de P2 para P3, caindo 17,5% de P3 para P4 e recuperando-se no intervalo seguinte, de P4 para P5, em 61,9%. Em P5, observou-se elevação de 861,9% dessa receita, comparativamente a P1.

Como resultado, a receita líquida total das vendas de produto de fabricação própria da indústria doméstica apresentou comportamento na mesma direção, com crescimento nos dois primeiros intervalos – 266,3% de P1 para P2 e 17,9% de P2 para P3 –, queda de P3 para P4 (15,8%) e crescimento de P4 para P5 (39,3%). Analisando-se todo o período, a receita líquida total elevou-se em 406,1% de P1 para P5.

6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as quantidades vendidas apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.6.1 e 6.1.1 deste documento. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria da indústria doméstica.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica

Em números-índice de mil R\$ atualizados/unidade

Período	Preço (mercado interno)	Preço (mercado externo)
P1	100,00	100,00
P2	113,59	143,71
P3	114,21	165,68
P4	122,46	168,92
P5	110,39	187,22

Observou-se que o preço médio dos aparelhos de raios X de fabricação própria vendidos no mercado interno cresceu continuamente até P4 – 13,6% de P1 para P2, 0,5% de P2 para P3 e 7,2% de P3 para P4 – e caiu no último intervalo (de P4 para P5), em 9,9%. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno cresceu 10,4%.

Já o preço médio no mercado externo dos aparelhos de raios X apresentou sequência de elevações de P1 para P5, acumulando crescimento de 87,2%. Considerando-se os intervalos em análise, aumentou: 43,7% de P1 para P2, 15,3% de P2 para P3, 2% de P3 para P4 e 10,8% de P4 para P5.

6.1.6.3. Dos resultados e margens

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de aparelhos de raios X de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela indústria doméstica. As despesas operacionais foram reportadas a partir de rateio das despesas globais da empresa, considerando a participação da receita líquida obtida com os aparelhos de raios X vendidos no mercado interno em relação ao faturamento líquido total.

Demonstração de Resultados – Mercado Interno

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,00	294,16	342,62	292,02	365,14
CPV	100,00	431,08	473,63	442,49	468,39
Resultado Bruto	100,00	239,90	290,70	232,40	324,22
Despesas/Receitas Operacionais	100,00	604,07	469,93	338,57	400,13
Despesas Gerais e Administrativas	100,00	589,61	510,53	389,11	517,45
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,00	759,26	380,92	339,29	436,95
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,00	506,99	261,42	199,68	263,96
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	-100,00	-429,21	442,98	-81,92	-798,12
Resultado Operacional	100,00	-412,15	-30,22	42,28	188,29
Resultado Operacional (exc. RF)	100,00	-70,97	78,03	100,71	216,38
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,00	-112,58	121,37	102,27	167,99

Margens de Lucro

Em números-índice de %

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,00	81,56	84,92	79,61	88,83
Margem Operacional	100,00	-140,08	-8,95	14,40	51,36
Margem Operacional (exceto RF)	100,00	-24,02	22,79	34,56	59,31
Margem Operacional (exceto RF e OD)	100,00	-38,20	35,28	35,01	45,89

O resultado bruto com a venda de aparelhos de raios X no mercado interno, aumentou em todo o período de análise, exceto de P3 para P4, quando caiu 20,1%. Foram observados aumentos de 139,9% de P1 para P2, 21,2% de P2 para P3 e 39,5% de P4 para P5. Ao se observar os extremos da série, o resultado bruto verificado em P5 foi 224,2% maior do que o resultado bruto verificado em P1.

A margem bruta da indústria doméstica, por sua vez, apresentou comportamento instável, com queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, seguido de queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e novo aumento de P4 para P5, de [CONFIDENCIAL] p.p. Em P5, a margem bruta foi [CONFIDENCIAL] p.p. menor que em P1.

O resultado operacional, por sua vez, saiu de um montante positivo em P1, para apresentar prejuízo nos dois períodos seguintes, com queda de 512,2% de P1 para P2, e melhora de 92,7% de P2 para P3, ainda que tenha se mantido com saldo negativo. De P3 para P4, observa-se crescimento de 239,9%, voltando ao resultado operacional positivo, que cresce novamente de P4 para P5, em 345,3%. Quando analisados os extremos da série, de P1 para P5, o resultado operacional cresce 88,3%.

No que se refere à margem operacional, houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, quando essa passou a ser negativa, seguida de crescimentos de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, quando ainda negativa, e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5, passando a ser positiva nos dois últimos intervalos. Considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 piorou [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

Com relação ao resultado operacional sem resultado financeiro, houve piora de 171% de P1 para P2, quando esse resultado tornou-se negativo. De P2 para P3, contudo, o resultado volta a ser positivo, com variação de 209,9%. Observa-se crescimento nos intervalos seguintes, de 29,1% de P3 para P4 e de 114,9% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o resultado operacional sem o resultado financeiro em P5 foi 116,4% maior do que aquele observado em P1.

A margem operacional sem resultado financeiro, por seu turno, apresentou redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, passando de positiva a negativa. De P2 para P3, essa margem aumentou [CONFIDENCIAL] p.p., o suficiente para torná-la positiva até o final da série em análise, crescendo ainda [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, a margem operacional sem resultado financeiro obtida em P5 piorou [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

Com relação ao resultado operacional sem resultado financeiro e outras despesas, houve piora de 212,6% de P1 para P2, quando o resultado tornou-se negativo. De P2 para P3, porém, esse resultado majorou-se em 207,8%, voltando a apresentar saldo positivo. No intervalo seguinte, de P3 para P4, houve queda do resultado de 15,7%, seguido de alta de 64,3% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas em P5 aumentou 68% relativamente a P1.

Por sua vez, a margem operacional sem resultado financeiro e outras despesas apresentou comportamento semelhante. De P1, quando era positiva, para P2, houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p., o que a tornou negativa. No intervalo seguinte, de P2 para P3, essa margem melhorou [CONFIDENCIAL] p.p., de modo que retornou ao patamar positivo. De P3 para P4, a margem caiu [CONFIDENCIAL] p.p., mas se manteve positiva e voltou a crescer de P4 para P5, em [CONFIDENCIAL] p.p. Quando são considerados os extremos da série, observou-se, em P5, piora de [CONFIDENCIAL] p.p. da margem operacional sem resultado financeiro e outras despesas, quando comparada a P1.

Demonstração de Resultados – Mercado Interno

Em números-índice de mil R\$ atualizados/unidade

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,00	113,59	114,21	122,46	110,39
CPV	100,00	166,46	157,88	185,56	141,61
Resultado Bruto	100,00	92,63	96,90	97,46	98,02
Despesas/Receitas Operacionais	100,00	233,26	156,64	141,98	120,97
Despesas Gerais e Administrativas	100,00	227,67	170,18	163,18	156,44
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,00	293,18	126,98	142,29	132,10
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,00	195,77	87,14	83,73	79,80
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	-100,00	-165,74	147,67	-34,36	-241,30
Resultado Operacional	100,00	-159,15	-10,07	17,73	56,93
Resultado Operacional (exc. RF)	100,00	-27,41	26,01	42,23	65,42
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,00	-43,47	40,46	42,89	50,79

Analisando os dados de modo unitário, o resultado bruto com a venda de aparelhos de raios X no mercado interno, positivo em todo o período de análise, diminuiu 7,4% de P1 para P2 e cresceu nos períodos subsequentes nos seguintes percentuais: 4,6% de P2 para P3, 0,6% de P3 para P4 e 0,6% de P4

para P5. Ao se observar os extremos da série, o resultado bruto unitário verificado em P5 foi 2% menor do que o resultado bruto unitário observado em P1.

O resultado operacional, em termos unitários, caiu 43,1% de P1 para P5, passando por períodos de lucro e prejuízo. De P1 para P2, o referido resultado caiu 259,1%, passando de positivo para negativo, e assim permanecendo de P2 para P3, apesar de melhora observada de 93,7%. De P3 para P4, o saldo volta a ser positivo, com aumento de 276%, e seguido de novo aumento de P4 para P5, de 221%.

Por sua vez, o resultado operacional sem o resultado financeiro, em termos unitários, tornou-se negativo de P1 para P2, quando o lucro verificado em P1 se deteriorou em 127,4%. De P2 para P3, porém, houve recuperação desse resultado em 194,9%, elevação suficiente para que o prejuízo se convertesse em lucro em P3. Nos intervalos seguintes, de P3 para P4 e de P4 para P5, observam-se crescimentos de 62,4% e 54,9%, respectivamente. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional unitário sem o resultado financeiro em P5 foi 34,6% pior do que aquele de P1.

Por fim, o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas operacionais, em termos unitários, apresentou comportamento semelhante, com redução de 143,5% de P1 para P2, quando se converteu em prejuízo, recuperação de 193,1% de P2 para P3, quando voltou ao patamar positivo, e crescimento nos períodos seguintes, de 6% de P3 para P4 e de 18,4% de P4 para P5. Como consequência, o resultado operacional unitário sem o resultado financeiro e outras despesas deteriorou-se em 49,2% de P1 para P5, período completo de análise de dano.

6.1.6.4. Dos resultados e margens ajustados pela cesta de produtos

Percebe-se, ao longo do período de análise de dano, uma evolução do mercado de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, no sentido da obsolescência dos aparelhos de tecnologia analógica (CODIP 11) e preponderância dos de tecnologia digital (CODIPs 21, 22, 31 e 32). Enquanto em P1 a venda de aparelhos de raios X analógicos representava 62,5% das vendas da indústria doméstica no mercado interno, em P5 tal categoria corresponde a apenas 3,1% das vendas, sendo o restante ocupado pelos aparelhos digitais.

Tendo em vista a mudança no padrão de consumo ao longo dos períodos e o fato de que a comparação direta dos dados desconsidera a diferença nas categorias de produtos vendidos em cada um dos intervalos analisados, complementa-se esta análise com a exposição dos resultados e margens da indústria doméstica, replicando-se para todos os períodos da participação da venda de produtos digitais e analógicos em P5. Dessa forma, levando em conta o preço e o CPV médios de cada tipo de produto em cada período, aplica-se a distribuição proporcional da cesta de produtos de P5 à quantidade vendida de P1 a P4. Os resultados finais refletem a participação da venda dos aparelhos digitais e analógicos em P5, com as quantidades totais e margens de cada produto observadas no período específico. Ressalte-se também que as despesas operacionais foram recalculadas, com base em sua participação original na receita líquida do período.

Os resultados e margens da indústria doméstica, a partir do referido ajuste por cesta de produtos, encontram-se refletidos nas tabelas a seguir:

Demonstração de Resultados – Mercado Interno (ajustada por cesta de produtos)

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,00	233,32	267,57	209,65	255,66
CPV	100,00	552,53	602,39	540,03	557,03
Resultado Bruto	100,00	169,32	200,45	143,41	195,24
Despesas/Receitas Operacionais	100,00	479,12	367,00	243,07	280,16
Despesas Gerais e Administrativas	100,00	467,66	398,71	279,35	362,30
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,00	602,20	297,49	243,58	305,93
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,00	402,12	204,16	143,35	184,81
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	-100,00	-340,42	345,95	-58,81	-558,80
Resultado Operacional	100,00	-211,87	-4,48	20,79	90,75
Resultado Operacional (exc. RF)	100,00	-34,68	55,73	56,16	117,89
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,00	-58,50	81,24	56,00	89,90

Margens de Lucro (ajustada por cesta de produtos)

Em números-índice de %

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,00	72,63	74,91	68,43	76,35
Margem Operacional	100,00	-90,88	-1,61	9,92	35,66
Margem Operacional (exceto RF)	100,00	-14,86	20,76	26,86	46,10
Margem Operacional (exceto RF e OD)	100,00	-25,10	30,36	26,72	35,22

O resultado bruto com a venda de aparelhos de raios X no mercado interno, quando ajustado pela cesta de produtos de P5, seria positivo em todo o período de análise, teria crescido 69,3% de P1 para P2, 18,4% de P2 para P3 e 36,1% de P4 para P5, caindo apenas de P3 para P4, em 28,5%. Ao se observar os extremos da série, o resultado bruto efetivamente verificado em P5 seria 95,2% maior do que o resultado bruto verificado em P1.

Com relação à margem bruta da indústria doméstica, observar-se-ia queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, seguida de aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Comparando-se os extremos do período analisado, em P5 a margem bruta seria [CONFIDENCIAL] p.p. menor que em P1.

No que se refere ao resultado operacional, após o ajuste por cesta de produtos, o saldo positivo de P1 seria convertido em prejuízo em P2, com queda de 311,9% no intervalo. De P2 para P3, apesar de o saldo se manter negativo, o prejuízo seria reduzido em 97,9%. De P3 para P4, voltaria o resultado positivo, com uma melhoria de 563,9% no indicador, seguido de novo aumento de P4 para P5, de 336,4%. Quando analisados os extremos da série, de P1 para P5, o resultado operacional ajustado pela cesta de produtos cairia 9,3%.

No que se refere à margem operacional ajustada pela cesta de produtos, haveria queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, quando essa passaria a ser negativa, seguida de crescimentos de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, quando ainda negativa, de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5, passando a ser positiva nos dois últimos intervalos.

Considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 pioraria [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

Analisando-se o resultado operacional sem resultado financeiro, após o ajuste de cesta de produtos, observar-se-ia piora de 134,7% de P1 para P2, quando esse resultado passaria a ser negativo. O resultado voltaria a ser positivo de P2 para P3, com melhora de 260,7% no indicador, seguida de crescimentos de 0,8% e de 109,9%, de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, o resultado operacional sem o resultado financeiro diminuiria 17,9%.

A margem operacional sem resultado financeiro, ajustada pela cesta de produtos, por seu turno, apresentaria redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, passando de positiva a negativa. De P2 para P3, essa margem aumentaria [CONFIDENCIAL] p.p., o suficiente para torná-la positiva até o final da série em análise, crescendo ainda [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, a margem operacional sem resultado financeiro obtida em P5 pioraria [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

A respeito do resultado operacional sem resultado financeiro e outras despesas operacionais, ajustado pela cesta de produtos de P5, registrar-se-ia piora de 158,5% de P1 para P2, quando o resultado tornou-se negativo, e melhora de 238,9% de P2 para P3, passando ao sinal positivo novamente. De P3 para P4, houve queda do resultado de 31,1%, com alta logo após de 60,5% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas operacionais ajustado em P5 diminuiria 10,1% relativamente a P1.

A margem operacional sem resultado financeiro e outras despesas apresentaria comportamento semelhante. De P1, quando era positiva, para P2, haveria queda de [CONFIDENCIAL] p.p., o que a tornaria negativa. No intervalo seguinte, de P2 para P3, essa margem melhoraria [CONFIDENCIAL] p.p., de modo que retornaria ao patamar positivo. De P3 para P4, a margem cairia [CONFIDENCIAL] p.p., mas se manteria positiva e voltaria a crescer de P4 para P5, em [CONFIDENCIAL] p.p. Quando são considerados os extremos da série, observar-se-ia, em P5, piora de [CONFIDENCIAL] p.p. da margem operacional sem resultado financeiro e outras despesas, quando comparada a P1.

Demonstração de Resultados – Mercado Interno (ajustada por cesta de produtos)

Em números-índice de mil R\$ atualizados/unidade

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,00	90,09	89,19	87,92	77,29
CPV	100,00	213,35	200,80	226,47	168,40
Resultado Bruto	100,00	65,38	66,82	60,14	59,02
Despesas/Receitas Operacionais	100,00	185,01	122,33	101,93	84,70
Despesas Gerais e Administrativas	100,00	180,58	132,90	117,15	109,53
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,00	232,54	99,16	102,15	92,49
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,00	155,27	68,05	60,11	55,87
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	-100,00	-131,45	115,32	-24,66	-168,94
Resultado Operacional	100,00	-81,81	-1,49	8,72	27,44
Resultado Operacional (exc. RF)	100,00	-13,39	18,58	23,55	35,64
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,00	-22,59	27,08	23,48	27,18

Analisando os dados unitários, após o ajuste pela cesta de produtos digitais e analógicos de P5, o resultado bruto com a venda de aparelhos de raios X no mercado interno, que seria positivo em todo o

período de análise, apresentaria as seguintes variações: -34,6% de P1 para P2, +2,2% de P2 para P3, -10% de P3 para P4 e -1,9% de P4 para P5. Ao se observar os extremos da série, ou seja, de P1 para P5, o resultado bruto unitário verificado seria reduzido em 41%.

O resultado operacional ajustado pela cesta de produtos, em termos unitários, cairia 72,6% de P1 para P5, passando por períodos de lucro e prejuízo. De P1 para P2, o referido resultado cairia 181,8%, passando de positivo para negativo, e assim permanecendo de P2 para P3, apesar de melhora observada de 98,2% no saldo do período. De P3 para P4, o saldo voltaria a ser positivo, com aumento de 683,7%, e seguido de novo aumento de P4 para P5, de 214,6%.

Com relação ao resultado operacional sem o resultado financeiro, em termos unitários, após o referido ajuste, observar-se-ia queda de 113,4% de P1 para P2, passando a apresentar prejuízo. De P2 para P3, porém, haveria recuperação desse resultado em 238,7%, elevação suficiente para que o prejuízo se convertesse em lucro em P3. Nos intervalos seguintes, de P3 para P4 e de P4 para P5, observar-se-ia crescimento de 26,8% e 51,3%, respectivamente. Ao se comparar P5 com o início da série (P1), o resultado operacional unitário sem o resultado financeiro pioraria 64,4%.

Por fim, o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas operacionais, em termos unitários e após o ajuste por cesta de produtos, apresentaria redução de 122,6% de P1 para P2, quando se converteu em prejuízo, recuperação de 219,9% de P2 para P3, quando voltaria ao patamar positivo, nova queda de 13,3% de P3 para P4, mantendo-se positivo, e aumento de 15,7% de P4 para P5. Como consequência, o resultado operacional unitário sem o resultado financeiro e outras despesas operacionais deteriorou-se em 72,8% de P1 para P5.

6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1. Dos custos

Em virtude de a indústria doméstica, por limitações de seu sistema contábil, não conseguir segregar o gasto incorrido para a produção do produto similar doméstico entre as diversas rubricas necessárias a uma acurada análise e levando-se em conta a inexistência de estoque de produto acabado, resolveu-se utilizar o custo do produto vendido como indicador de existência de dano em detrimento do custo de produção.

6.1.7.2. Do CPV e da sua relação com o preço do produto similar doméstico

A tabela a seguir apresenta o CPV associado às vendas de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos pela indústria doméstica bem como a relação entre o CPV e o preço. Essa relação indica a participação desse custo no preço de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de análise de dano.

Participação do CPV no Preço de Venda

Em números-índice de mil R\$ atualizados/unidade

Período	Preço de Venda Mercado Interno (A)	CPV (B)	Relação (B/A) (%)
P1	100,00	100,00	[CONF.]
P2	113,59	166,46	[CONF.]
P3	114,21	157,88	[CONF.]
P4	122,46	185,56	[CONF.]
P5	110,39	141,61	[CONF.]

O custo do produto vendido unitário oscilou durante o período analisado, tendo aumentado 66,5% de P1 para P2, diminuído 5,2% de P2 para P3, crescido 17,5% de P3 para P4 e diminuído 23,7% de P4 para P5. Considerando os extremos da análise, de P1 a P5 o custo do produto vendido unitário aumentou 41,6%.

A relação CPV/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, voltou a aumentar [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, quando atingiu seu maior valor, e caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Na análise dos extremos do período de análise, em P5 a relação CPV/preço é [CONFIDENCIAL] p.p. maior do que em P1. O aumento da participação do CPV no preço médio dos aparelhos de raios X é decorrente de um crescimento mais significativo do primeiro (41,6%) quando comparado com o segundo (10,4%), considerando o intervalo de P1 para P5.

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

O efeito das importações a preços com indícios de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013. Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado com indícios de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto objeto da investigação 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. Esta ocorre quando as importações em análise impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço dos aparelhos de raios X importados da origem investigada com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado da Alemanha no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida no mercado interno durante o período de investigação de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da origem investigada, foram considerados os preços de importação médios ponderados, na condição CIF, em reais, obtido dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB. Deve-se ressaltar, contudo, que, conforme alegado pela Sirona GmbH em seu questionário do produtor/exportador, os preços de importação do produto objeto da investigação referem-se a preço de repasse entre partes relacionadas.

Em seguida, foram adicionados: (i) no caso de P3 e P4, o valor unitário, em reais, do Imposto de Importação efetivamente pago, obtido também dos dados de importação da RFB; (ii) o valor unitário do AFRMM, equivalente a 25% sobre o valor do frete internacional, quando aplicável e (iii) os valores unitários das despesas de internação, calculadas a partir das respostas ao questionário do importador de 2,9% sobre o valor CIF.

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

A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados, bem como os valores de subcotação obtidos em cada período de análise de dano.

Preço Médio CIF Internado e Subcotação

Em números-índice de R\$ atualizados / un.

	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade (un)	100,00	205,33	236,00	416,00	160,00
Preço CIF	100,00	93,99	88,86	82,69	61,79
Imposto de Importação	-	-	100,00	63,77	-
AFRMM	-	-	-	100,00	182,92
Despesas de internação	100,00	93,99	88,86	82,69	61,79
CIF Internado	100,00	93,99	94,95	86,64	61,90
CIF Internado atualizado (a)	100,00	88,14	83,15	71,77	48,99
Preço da Indústria Doméstica (b)	100,00	113,59	114,21	122,46	110,39
Subcotação (b-a)	-100,00	1.290,22	1.599,04	2.673,77	3.276,56
Subcotação %	-100,00	1.135,89	1.433,33	2.238,89	3.044,44

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos de análise, com exceção de P1.

Observou-se que o preço CIF internado foi reduzido em todos os intervalos, nos seguintes percentuais: 11,9% de P1 para P2, 5,7% de P2 para P3, 13,7% de P3 para P4 e 31,7% de P4 para P5. Ao longo dos extremos da série, de P1 para P5, o preço médio CIF da origem investigada caiu 51%.

A subcotação dos preços do produto alemão resultou em supressão dos preços por parte da indústria doméstica, uma vez que o CPV do produto similar cresceu 41,6% de P1 para P5, enquanto o preço do produto doméstico foi elevado em apenas 10,4%. De P1 para P2, intervalo no qual o produto investigado passa a ser importado a preços subcotados, a indústria doméstica enfrenta a maior supressão de preços, haja vista que o CPV dos aparelhos de raios X da indústria doméstica se eleva em 66,5%, enquanto o respectivo preço aumenta 13,6%, impactando significativamente sua rentabilidade ao longo do período de análise.

É importante citar, mais uma vez, que, dada a ausência de manutenção de estoques pela indústria doméstica, julgou-se que a avaliação da supressão de preço revela-se mais apropriada por meio do cotejo entre o preço do produto similar brasileiro e o seu CPV que entre aquele e o custo de produção.

De outra parte, recorde-se que o produtor/exportador afirma, em sua resposta ao questionário, que, a partir de meados de P2, a importação do produto objeto da investigação passa a ser realizada a partir de uma parte relacionada da empresa alemã, a preços de repasse. De forma a tornar a análise de subcotação mais adequada à realizada, realizou-se complementarmente um ajuste no preço de exportação, no período de P3 para P5, conforme explicado a seguir.

A partir dos dados de revenda do importador Sirona Brasil a compradores independentes em P5, calculou-se o preço CIF em reais, sendo deduzidos os montantes referentes aos seguintes itens: tributos indiretos (ICMS, IPI, PIS e COFINS); frete; margem de lucro; despesas com administração, vendas e distribuição; custo financeiro das operações; despesas de internação; e AFRMM; conforme detalhado no item 4.2.2 deste documento. Obteve-se, assim, um preço de exportação CIF, construído a partir das vendas do importador brasileiro, no montante de **R\$ 33.492,73 (trinta e três mil, quatrocentos e noventa e dois reais e setenta e três centavos)**, com uma diferença relativa de 12,9% em relação ao preço CIF constante nas estatísticas de importação da RFB no mesmo período.

Tal diferença relativa foi extrapolada para os períodos de P3 e P4, adicionando-se 12,9% ao preço identificado nas estatísticas oficiais, que equivaleriam à diferença para o preço de exportação real. A comparação entre o preço da indústria doméstica e o preço de exportação, a partir do ajuste realizado, pode ser conferida na tabela abaixo.

Preço Médio CIF Internado (ajustado) e Subcotação

Em números-índice de R\$ atualizados / un.

	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade (un)	100,00	205,33	236,00	416,00	160,00
Preço CIF	100,00	93,99	100,30	93,34	69,74
Imposto de Importação	-	-	100,00	63,77	-
AFRMM	-	-	-	100,00	182,96
Despesas de internação	100,00	93,99	100,30	93,34	69,74
CIF Internado	100,00	93,99	106,39	97,29	69,86
CIF Internado atualizado (a)	100,00	88,14	93,17	80,59	55,29
Preço da Indústria Doméstica (b)	100,00	113,59	114,21	122,46	110,39
Subcotação (b-a)	-100,00	1.290,22	1.046,27	2.187,15	2.929,19
Subcotação %	-100,00	1.135,89	916,13	1.785,99	2.653,49

Mesmo após o ajuste realizado, o preço médio do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, continuou subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos de análise, com exceção de P1.

Neste cenário, observa-se redução de 44,7% no preço CIF internado da origem investigada, quando analisados os extremos da série (P1 para P5). Na análise dos intervalos individuais, o preço CIF internado foi reduzido em 11,9% de P1 para P2, 13,5% de P3 para P4 e 31,4% de P4 para P5. Houve aumento apenas de P2 para P3, quando subiu 5,7%. Contudo, deve-se ressaltar que, conforme exposto, parte do preço de exportação de P2 também está influenciado pela prática do preço de repasse, não tendo sido realizado ajuste para tal período.

A subcotação, ainda que tenha diminuído nos três últimos períodos de análise (de P3 para P5), continua elevada, crescendo [CONFIDENCIAL] p.p. em termos relativos de P1 para P2, caindo [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, e subindo nos dois intervalos seguintes – [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Na análise de P1 para P5, a subcotação do produto importado cresceu [CONFIDENCIAL] p.p..

A conclusão relativa a supressão de preços da indústria doméstica, como resultado da subcotação dos preços do produto alemão, persiste no cenário de ajuste do preço de exportação. O produto objeto da investigação, que não apresentava subcotação em P1, ingressa em P5 por praticamente metade do preço praticado pela indústria doméstica. Concomitantemente, o CPV apresenta um crescimento relativo 4 vezes maior do que o dos preços da indústria doméstica no mesmo período, impossibilitada de majorar ainda mais seus preços diante de tal realidade competitiva.

6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping da Alemanha afetou a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços desta, caso as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Considerando que o montante correspondente ao valor normal representa o menor preço pelo qual uma empresa pode exportar determinado produto sem incorrer na prática de dumping, procurou-se quantificar a qual valor os aparelhos de raios X alemães chegariam ao Brasil, considerando os custos de internação, caso aquele montante fosse praticado nas exportações.

Nessa esteira, ao valor normal considerado, na condição **delivered**, apresentado no item 4.2.1 deste documento, somaram-se os valores de frete e de seguro internacional. Por falta de clareza das informações prestadas no apêndice de exportações para o Brasil da resposta ao questionário do produtor/exportador da Sirona GmbH, para o qual foram solicitadas informações complementares, optou-se por utilizar os dados detalhados de importação da RFB para cálculo dos valores de frete e seguro internacional, para fins de determinação preliminar. Com isso chegou-se ao valor normal na condição CIF.

Considerando o valor normal CIF apurado, isto é, o menor preço pelo qual o produto objeto da investigação seria vendido ao Brasil na ausência de dumping, as importações brasileiras do produto objeto da investigação seriam internadas no mercado brasileiro aos valores demonstrados na tabela a seguir:

[CONFIDENCIAL]

Os valores do Imposto de Importação, AFRMM e despesas de internação foram calculados considerando as mesmas metodologias utilizadas no cálculo de subcotação, constante do item anterior deste documento, convertidos para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio considerada na conversão dos valores em dólares estadunidenses em reais de cada operação de importação constante dos dados de importação disponibilizados pela RFB.

Por fim, o preço da indústria doméstica em reais foi convertido em dólares estadunidenses considerando a média das taxas de câmbio de P5, disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil – BCB.

Ao se comparar o valor normal internado obtido acima com o preço **ex fabrica** da indústria doméstica em P5, é possível inferir que, na ausência da prática de dumping, o produto objeto da investigação ingressaria no mercado brasileiro, no mínimo, 76,3% mais caro em relação ao similar nacional, eliminando a subcotação existente e aliviando, por conseguinte a pressão exercida sobre os preços praticados pela Dabi Atlante.

Dessa forma, tal indicador representa indício de que o dumping praticado pelos exportadores alemães contribuiu de modo significativo para o dano experimentado pela indústria doméstica.

6.1.8. Do fluxo de caixa

O quadro a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica na petição de início da investigação e informações complementares. Ressalte-se que os valores totais líquidos de caixa gerados no período reportados pela empresa conferiram com os cálculos efetuados a partir dos seus demonstrativos financeiros e balancetes.

Ressalte-se, adicionalmente que devido à impossibilidade de se separar os valores relacionados somente do produto similar de determinadas contas contábeis, decidiu-se considerar o valor total líquido gerado de caixa, ou seja, considerando a totalidade dos negócios da empresa.

Fluxo de Caixa (Em números-índice de Mil R\$ atualizados)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	-100,00	-107,79	-142,16	-380,18	-438,77
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	-100,00	-176,53	-127,58	-101,52	-129,85
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	100,00	1.048,25	1.346,82	1.243,25	4.794,95
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	-100,00	13,21	73,00	-68,81	489,44

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa se elevou em todos os períodos, com exceção de P3 para P4, quando se observou redução de 194,3%. De P1 para P2, de P2 para P3 e de P4 para P5, constataram-se os seguintes aumentos, respectivamente: 113,2%, 452,5% e 811,3%. Conseqüentemente, de P1 para P5, houve majoração de 589,4% na geração líquida total de caixa da empresa.

Todavia, não se pode deixar de frisar que a receita líquida obtida com a venda do produto similar fabricado pela Dabi Atlante no mercado interno representou os seguintes percentuais da sua receita líquida total: 3,2% (P1), 6,9% (P2), 8,7% (P3), 6,9% (P4) e 8,4% (P5).

6.1.9. Do retorno sobre os investimentos

Inicialmente, a indústria doméstica havia apresentado, na petição e em suas informações complementares, retorno sobre investimento calculado exclusivamente para o produto similar doméstico. Para tanto, o ativo total da empresa havia sido rateado de acordo com a representatividade da receita obtida com a venda de aparelhos de raios X no mercado interno, em relação à receita total da Dabi Atlante.

Não obstante, entende-se que tal critério de rateio distorce significativamente a posição patrimonial da empresa, porquanto a relação entre o valor de um bem ou direito e a sua capacidade de gerar benefícios econômicos pode apresentar variações importantes.

Assim, procedeu-se a ajuste dos dados apresentados, de modo a se calcular tal indicador em relação à totalidade dos negócios da empresa, a partir dos demonstrativos financeiros protocolados. O resultado alcançado é exposto no quadro abaixo.

Retorno sobre os Investimentos (Em números-índice)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A) (Mil R\$)	-100,00	-816,31	-335,50	-229,72	-257,55
Ativo Total (B) (Mil R\$)	100,00	110,64	103,39	115,63	78,11
Retorno (A/B) (%)	-100,00	-720,00	-315,00	-195,00	-320,00

Observou-se que a taxa de retorno sobre os investimentos foi negativa em todos os períodos de investigação de dano. De P1 para P2, observou-se diminuição de [CONFIDENCIAL] p.p., seguida de aumentos de [CONFIDENCIAL] p.p. (P2 para P3) e [CONFIDENCIAL] p.p. (P3 para P4). No último intervalo (P4 para P5), houve nova queda no retorno sobre investimentos, desta vez de [CONFIDENCIAL] p.p. Conseqüentemente, ao se considerar a totalidade do período de análise de dano (P1 para P5), constatou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p. no indicador.

6.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, calculou-se 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 (Em números-índice)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100,00	85,71	71,43	85,71	114,29
Índice de Liquidez Corrente	100,00	144,44	100,00	100,00	177,78

O índice de liquidez geral reduziu-se em 12,4% e 13,4%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3, recuperando-se nos períodos subsequentes: 4,2%, de P3 para P4, e 44,2%, de P4 para P5. De P1 para P5, a elevação representou 13,9%.

Já o índice de liquidez corrente cresceu 38,2% de P1 para P2, apresentando quedas sucessivas nos dois intervalos seguintes: 31,1%, de P2 para P3, e 0,7%, de P3 para P4. No último período (P5), houve recuperação de 77,3% em relação ao período imediatamente anterior (P4). Ao se considerar todo o período de análise de dano, houve aumento de 67,7% no indicador.

As inovações tecnológicas da Dabi Atlante, de acordo com a informação por ela prestada e confirmada durante verificação **in loco**, contam com a parceria da FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos), além de também haver investimentos realizados com recursos próprios.

Segundo a indústria doméstica, a sua capacidade de captar recursos ou investimentos somente não foi afetada em virtude da sua inserção no grupo econômico Pedra, o qual possui crédito em instituições financeiras.

6.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas da Dabi Atlante para o mercado interno em P5 foi superior ao volume de vendas registrado tanto em P1 (230,8%) quanto em P4 (38,7%), revelando crescimento da indústria doméstica.

O incremento de 230,8% no volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno, de P1 a P5, foi acompanhado pelo crescimento de 60% do volume das importações investigadas e de contração de 14,5% do mercado brasileiro. Tais oscilações fizeram com que a participação das vendas da Dabi Atlante no mercado brasileiro, que em P1 representava 8,1%, atingisse o patamar de 31,2% em P5 (aumento de [CONFIDENCIAL] p.p.). Dessa forma, conclui-se que a indústria doméstica cresceu tanto em termos absolutos, como em termos relativos.

6.2. Das manifestações sobre o dano

Na manifestação apresentada em 25 de janeiro de 2016, a Sirona GmbH fez uma análise dos indicadores da indústria doméstica e do alegado dano por ela sofrido. Inicialmente, a parte afirmou que quase todos os indicadores econômicos retratam “tremendo crescimento” (**tremendous growth**) durante o período de investigação: produção (+152%), vendas domésticas (+169%), market share

(+[CONFIDENCIAL] p.p.), receita líquida (+265%), preço (+36%), lucro bruto (+224%), lucro operacional (+116%), empregados ligados à produção (+110%) e salários ligados à produção (+92%). Ressaltou ainda que a indústria doméstica teria alcançado desempenho recorde nestes indicadores em P5 e que os únicos indicadores com desempenho negativos entre os extremos da série seriam, basicamente, as margens de lucro e a relação custo/preço.

Com relação à piora nos indicadores citados anteriormente, o produtor/exportador alegou que teria como causa a decisão da Dabi de entrar no mercado de aparelhos digitais quase duas décadas depois da Sirona. Os investimentos significativos em tecnologia explicariam o declínio significativo nas margens e resultados da indústria doméstica de P1 para P2, acompanhados de grande aumento nas despesas e no custo dos produtos vendidos (CPV). Depois de P2, a Dabi teria recuperado parte do seu desempenho, com leve declínio nas margens de P3 para P4, que coincidiria com o lançamento dos produtos de tecnologia 3D da empresa. O verdadeiro desafio enfrentado pela empresa brasileira no período de análise de dano seria sua entrada num mercado competitivo de aparelhos de raios X de tecnologia digital, já estabelecido e ocupado no Brasil por empresas tradicionais.

A parte registrou ainda que, de P4 para P5, a indústria doméstica teria apresentado desempenho positivo na produção (+27%), vendas domésticas (+37%), **market share** (+[CONFIDENCIAL] p.p.), receita líquida (+25%), lucro bruto (+39,5%), lucro operacional (+115%), margem bruta (+12%), margem operacional (+257%) e número de empregados ligados à produção (+10,5%). O único indicador negativo no citado intervalo seria o decréscimo no preço, o que, supostamente, poderia ser explicado por um diferente **mix** de produtos em P5 quando comparado com o ano anterior.

A Sirona GmbH contestou a análise de dano realizada pela autoridade investigadora na circular de início da investigação, especificamente em relação à conclusão que o aumento nas margens de lucro de P4 para P5 não foi suficiente para recuperação dos níveis observados pela indústria doméstica em P1. Segundo alegou, a comparação de P1 com P5 para fins de análise de dano seria enviesada, desarrazoada e injusta, primeiramente por causa do impacto nos indicadores da empresa pelo desenvolvimento de uma nova tecnologia de produto a partir de P2 e os custos a isso associados (gastos com pesquisa e desenvolvimento, outras despesas operacionais e custo de produção propriamente dito). Em segundo lugar, o **mix** entre aparelhos de raios X panorâmicos analógicos e digitais vendidos pela indústria doméstica seria completamente diferente de P1 a P5, sendo que cada tipo de produto teria distintos preços e custos de produção. Em seguida, argumentou que o início do período de análise de dano em abril de 2010 estaria “completamente desconectado das evidências presentes nos documentos” (**completely disconnected with evidence in the files**), haja vista que na investigação anterior o período de análise de dano ia de outubro de 2010 a setembro de 2014, dividido em 4 períodos. Na investigação atual, segundo alega a parte, o peticionário teria preferido incluir 6 meses anteriores, para os quais não haveria produção do aparelho digital. Caso o período de análise de dano tivesse sido mantido em 4 anos, iniciando em abril de 2011, o produtor/exportador alegou que não haveria qualquer declínio nas margens da indústria doméstica e que as importações da Alemanha estariam em declínio.

A Sirona GmbH contestou também a afirmação, presente na circular de início da investigação, de que a indústria doméstica teria iniciado sua produção de aparelhos de raios X digitais em 2010, enquanto informações do sítio eletrônico da Dabi e da investigação anterior dariam conta que a produção dos aparelhos digitais teria se iniciado apenas em 2011. Defendeu que, para evitar uma análise de dano enviesada, devem ser excluídos os produtos analógicos ou iniciar-se o período de análise em P2. Argumentou em seguida que a análise de dano deveria ser realizada para cada categoria de produto, pois a análise considerando o produto como um todo, num setor de alta tecnologia e com a ocorrência de diversos eventos de P1 para P5, se daria de forma superficial. Ressaltou ainda que os preços e margens

deveriam ser melhor examinados pela autoridade investigadora de P1 para P5, de forma a isolar outras razões possíveis para o dano que não as importações investigadas.

O produtor/exportador citou também supostas afirmações da indústria doméstica na petição, relativas ao grande montante de investimentos necessários para lançamento do produto 3D e os mais de 3 anos para o desenvolvimento. Tais esforços de investimento teriam grande impacto nos resultados da empresa, que não poderia ser atribuído às importações investigadas. A parte cita o julgado China – High Performance Stainless Steel Seamless Tubes (Japão/EU), do Órgão de Apelação da OMC, que evidenciaria a importância de uma análise de indicadores segmentada em casos que envolvessem produtos de categorias ou tipos com diferentes preços.

Em manifestação protocolada no dia 27 de janeiro de 2016 a Dabi Atlante alegou que “...sofreu dano em razão não só da supressão, mas da depressão dos preços causadas pelas importações a preço de dumping (queda de lucratividade) e impossibilidade de retorno sobre o investimento” e concluiu que, pelo exposto, onexo causal ficaria caracterizado.

6.2.1. Dos comentários acerca das manifestações

No que se refere à alegação do produtor/exportador, de manipulação do período de análise de dano pela indústria doméstica, ressalta-se que, segundo preconiza o art. 48, §4º, do Decreto 8.058, de 2013, “o período de dano a ser investigado (...) compreenderá sessenta meses, divididos em cinco intervalos de doze meses”. Apenas em “circunstâncias excepcionais, devidamente justificadas”, o período de análise de dano poderá ser inferior aos sessenta meses, conforme disposto no §5º do mesmo dispositivo. No caso da presente investigação, não foi apresentada qualquer justificativa considerada razoável para redução do período de análise, tendo em vista que os aparelhos de raios X produzidos pela indústria doméstica, tanto os digitais quanto os analógicos, foram considerados similares ao produto objeto da investigação.

Ainda sobre a diferenciação entre produtos analógicos e digitais, deve ser observado que não há, no Acordo Antidumping da OMC, qualquer definição categórica do conceito a ser aplicado para o “produto objeto da investigação”. No Decreto nº 8.058, de 2013, em seu art. 10, considera-se que “o termo ‘produto objeto da investigação’ englobará produtos idênticos ou que apresentem características físicas ou composição química e características de mercado semelhantes”. Dado o exposto, estão sendo investigados neste caso os aparelhos de raios X odontológicos de tomadas panorâmicas, sejam digitais ou analógicos, já que apresentam usos e aplicações semelhantes e são substituíveis entre si. Assim sendo, não há razão aparente para as vendas do produto similar analógico da indústria doméstica serem desconsideradas na análise de dano e tampouco o período no qual apenas tal modelo foi vendido.

De forma a tornar mais completa a análise de dano realizada no processo, foi inserido um tópico relativo aos “resultados e margens ajustados pela cesta de produtos”, no qual a distribuição da participação nas vendas dos aparelhos digitais e analógicos no período de análise mais recente (P5) – e consequentemente com maior participação das vendas dos aparelhos digitais no total – foi aplicada para os 4 períodos anteriores. A partir de tal análise, identificou-se piora ainda maior nas margens de lucro da indústria doméstica e na relação CPV/preço, quando considerado o intervalo que vai de P1 para P5.

Quanto aos indicadores da indústria doméstica, é necessário esclarecer que nos termos do §4º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, nenhum dos fatores de dano, isoladamente ou vários dele em conjunto, será necessariamente considerado como indicação decisiva. Dessa forma, o fato de alguns indicadores apresentarem evolução positiva de P1 a P5 não descaracteriza o dano sofrido pela indústria doméstica. Nenhum indicador de desempenho da indústria doméstica foi decisivo, isoladamente, para levar à conclusão de dano e nexo causal, e sim o exame objetivo do volume das importações objeto de

dumping, do seu possível efeito sobre os preços do produto similar no Brasil e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica. Destaca-se que a análise individual de cada indicador, bem como a conclusão sobre dano foi e será apresentada ao longo do item 6 deste documento.

6.3. Da conclusão preliminar sobre o dano

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno aumentou 159% de P1 para P2 e 15,8% de P2 para P3. Houve queda de 20,5% de P3 para P4, seguida de novo aumento de 38,7% de P4 para P5. De P1 para P5, a indústria doméstica logrou majorar seu volume de vendas em 230,8%. Tal incremento foi acompanhado por elevação de 151,7% na produção e de [CONFIDENCIAL] p.p. na sua participação no mercado brasileiro.

Não obstante, tal evolução se deu concomitantemente a aumentos nas importações originárias da Alemanha nos montantes de 105,3% de P1 para P2, 14,9% de P2 para P3 e 76,3% de P3 para P4, entre P4 e P5 houve redução de 61,5%, sendo que os preços apresentaram redução acentuada em todos os períodos. Com efeito, ao longo do período de análise de dano, o preço CIF da origem investigada reduziu-se em 11,9% de P1 para P2, 5,7% de P2 para P3, 13,7% de P3 para P4, 31,7% de P4 para P5. Ao longo dos extremos da série, de P1 para P5, o preço médio CIF da origem investigada caiu 51%. Isso fez com que a subcotação, que inexistia em P1, atingisse, em P5, o patamar de 54,8%, em relação ao preço praticado pela indústria doméstica.

A decorrência direta de tal política comercial dos exportadores alemães foi a supressão dos preços da Dabi Atlante de P1 a P5. De fato, enquanto, em P1, o CPV representava [CONFIDENCIAL]% do preço de venda, nos demais períodos ele representava [CONFIDENCIAL]%, [CONFIDENCIAL]%, [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, respectivamente para P2, P3, P4 e P5.

Com isso, a indústria doméstica assistiu à deterioração de seus indicadores e margens de lucro. Observe-se, nesse sentido, que, de P1 a P5, se registraram contrações de 43,1%, 34,6% e 49,2%, respectivamente, nos resultados operacional, operacional excluído o resultado financeiro e operacional, excluídos o resultado financeiro e as outras despesas operacionais, todos unitários. Na mesma vereda, as margens de lucro associadas a esses resultados indicaram contrações de [CONFIDENCIAL] p.p., [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p. Some-se a isto o fato de a empresa ter operado com prejuízo operacional em P2 (independentemente da consideração ou não do resultado financeiro e das outras despesas operacionais) e, ainda, em P3, ao se considerar o resultado operacional, incluso o resultado financeiro e as outras despesas operacionais.

Situação ainda mais grave se verifica ao se considerar a mudança na cesta de produtos produzidos e vendidos pela indústria doméstica ao longo do período de análise de dano. Conforme já exposto no item 6.1.6.4, extrapolando-se a cesta de produtos vendidos em P5 para os demais períodos da série histórica, observam-se encolhimentos nos resultados acima aludidos nos percentuais de 72,6%, 64,4% e 72,8%, respectivamente. As margens de lucro a esses associadas, por sua vez, passam a apresentar os seguintes decréscimos: [CONFIDENCIAL] p.p., [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente.

Ainda com base na análise feita no item 6.1.6.4, pode-se observar que o preço unitário do produto similar apresentou redução em todos os intervalos analisados: 9,9% de P1 para P2, 1% de P2 para P3, 1,4% de P3 para P4 e 12,1% de P4 para P5. Ao se analisar os extremos da série, de P1 para P5 a redução total do preço unitário atingiu 22,7%. Assim, mesmo considerando uma cesta composta majoritariamente pelo produto digital, que possui maior valor agregado, observou-se deterioração do preço.

Apesar de os indicadores acima (relação CPV/preço, resultados e margens de lucro operacionais) apresentarem melhora de P4 para P5, essa recuperação não foi suficiente para que a Dabi Atlante retomasse os patamares do início do período de análise de dano (P1).

Um aspecto que não pode ser negligenciado é que a indústria doméstica iniciou a produção de aparelhos de raios X (digitais) em 2011, durante o primeiro período de análise de dano (P1). Dessa forma, os dados apresentados espelham fase de expansão da indústria doméstica, o que se reflete nos indicadores de venda, participação no mercado brasileiro, volume de produção, capacidade instalada e seu grau de ocupação, emprego e massa salarial.

A despeito disso, consoante acima detalhado, tal expansão se deu à custa de deterioração do retorno financeiro do negócio, o qual foi reduzido para fazer frente às importações a preços de dumping.

Ademais, de acordo com o exercício efetuado no item 6.1.6.4 deste documento, a pressão exercida sobre os preços da Dabi Atlante e, conseqüentemente sobre os seus resultados decorreu da prática de dumping, haja vista que, na ausência de tal prática, o produto objeto da investigação ingressaria no mercado brasileiro a preço 76,3% superior ao da indústria doméstica.

A partir das considerações acima, pôde-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica no período analisado.

7. DA CAUSALIDADE

O art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo de causalidade entre as importações a preços com indícios de dumping e o eventual 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 a preços com indícios de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1. Do impacto das importações a preços com indícios de dumping sobre a indústria doméstica

Consoante o disposto no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, é necessário demonstrar que, por meio dos efeitos do dumping, as importações objeto de dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Da análise constante do item 6 deste documento, observa-se que, primeiramente, de P1 para P2, ocorreu aumento substancial das importações a preços com indícios de dumping (105,3%), acompanhado de surgimento da subcotação, o que fez com que os aparelhos raios X importados da Alemanha aumentassem sua participação no mercado brasileiro em [CONFIDENCIAL] p.p.

Como consequência, a indústria doméstica, conquanto tenha conseguido aumentar seu volume de vendas (159%) – elevando em [CONFIDENCIAL] p.p. sua participação no mercado brasileiro –, o fez à custa da compressão das suas margens de lucro. Com efeito, no aludido intervalo, a margem bruta da Dabi Atlante foi reduzida em [CONFIDENCIAL] p.p. Além disso, em decorrência da deterioração das margens operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional excluído o resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e operacional excluídos o resultado financeiro e as outras despesas operacionais ([CONFIDENCIAL] p.p.), a empresa operou, em P2, com prejuízo nesses três indicadores.

No período seguinte (de P2 para P3), ocorre novo aumento das importações originárias da origem investigada (14,9%) mesmo com o imposto de importação vigendo em P3. Além disso, o preço CIF internado correspondente se reduz (5,7%), fazendo com que tais importações ingressem no mercado ainda mais subcotadas (aumento de 24%) em relação ao preço praticado pela indústria doméstica. Consequentemente, mais uma vez, as importações a preços com indícios de dumping aumentam sua participação no mercado brasileiro, desta vez em [CONFIDENCIAL] p.p.

A indústria doméstica, por sua vez, apresenta pequena recuperação, aumentando em 15,8% seu volume de vendas internas e em [CONFIDENCIAL] p.p. sua participação no mercado brasileiro. Deve-se atentar, no entanto, que a melhora evidenciada se deu como consequência do deslocamento das importações das demais origens. De fato, essas caem, no período, 30,1%, perdendo [CONFIDENCIAL] p.p. de participação no mercado brasileiro.

Assim, a Dabi Atlante consegue ampliar suas margens de lucro bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), operacional exclusive resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas operacionais ([CONFIDENCIAL] p.p.), em que pese, ainda assim, trabalhar, em P3, com prejuízo operacional.

De P3 para P4, as importações originárias da Alemanha crescem novamente, em 76,3%. Ressalte-se que em alguns meses de P3 e de P4 o imposto de importação tinha alíquota diferente de zero e mesmo assim houve crescimento das importações. Com a nova queda no seu preço CIF internado, os aparelhos de raios X importados a preços com indícios de dumping concorrem com os produtos similares no mercado brasileiro ainda mais subcotados (aumento de 67,2%). Com isso, essas importações elevam sua participação no mercado brasileiro em [CONFIDENCIAL] p.p., chegando a ocupar, em P4, fatia de 47,3 % da totalidade do mercado brasileiro de aparelhos de raios X.

Nesse ínterim, verifica-se deslocamento não só das importações oriundas das demais origens, mas também da própria indústria doméstica, a qual, embora comprimindo suas margens bruta (redução de [CONFIDENCIAL] p.p.) e operacional excluídos os resultados financeiro e as outras despesas operacionais (redução de [CONFIDENCIAL] p.p), perde participação no mercado brasileiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e reduz suas vendas internas em 19,7%.

Por fim, no último intervalo analisado, de P4 para P5, as importações a preço com indícios de dumping apresentam preço CIF internado ainda mais baixo (31,7%), elevando a subcotação existente em 22,5%.

No entanto, nesse período o volume de tais importações diminui consideravelmente (61,5%), o que faz com que sua participação no mercado caia [CONFIDENCIAL] p.p.

Por conseguinte, a Dabi Atlante aumenta, de P4 para P5, em 38,7% suas vendas internas, ganhando [CONFIDENCIAL] p.p. de participação no mercado brasileiro. Ademais, observa-se no período uma melhora em todas as suas margens de lucro: [CONFIDENCIAL] p.p. na bruta; [CONFIDENCIAL] p.p. na operacional; [CONFIDENCIAL] p.p. na operacional, excluído o resultado financeiro; e [CONFIDENCIAL] p.p. na operacional excluídos o resultado financeiro e as outras despesas operacionais.

Não obstante, não se pode deixar de mencionar que, conforme análise dos dados detalhados de importação, disponibilizados pela RFB, e de afirmação do próprio produtor/exportador alemão, o preço de exportação sofre influência do relacionamento entre a Sirona Dental Systems GmbH e a importadora brasileira Sirona Brasil, tratando-se de preço de repasse. Em consequência, considera-se nessa

investigação para cálculo do preço de exportação o preço de revenda do importador brasileiro à primeira parte independente, a partir das informações prestadas no questionário e a serem confirmados durante o procedimento de verificação **in loco**.

Em decorrência da análise acima minuciada, pôde-se concluir haver indícios de que as importações de aparelhos de raios X a preços com indícios de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência de eventual dano à indústria doméstica.

7.2. Dos possíveis outros fatores causadores de dano e da não atribuição

Consoante o determinado pelo inciso II do § 1º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações a preços com indícios de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período analisado.

7.2.1. Volume e preço de importação dos demais países

Verificou-se que o volume das importações de aparelhos de raios X proveniente das demais origens teve elevação somente de P1 a P2 (41,9%). Nos demais intervalos, houve sucessivas quedas: 30,1% de P2 a P3, 30,5% de P3 a P4 e 35,3% de P4 a P5. Considerando-se os extremos da série, o volume importado das demais origens decresceu 55,4%, enquanto as importações da Alemanha aumentaram 60%.

Conforme demonstrado em análise precedente, as exportações alemãs para o Brasil, realizadas com indício de prática de dumping, aumentaram em termos absolutos e em relação ao total importado (até P4) e ao mercado brasileiro, o que concorreu para o cenário de dano à indústria doméstica.

Cumprir notar que as importações investigadas, que em P1 estavam em patamar inferior àquele das importações provenientes das demais origens (16,9% do total importado; 15,5% do mercado brasileiro), superaram as demais origens tanto em volume quanto em participação no mercado brasileiro em P4, quando respondiam por 55% do volume importado e representavam 47,3% do mercado brasileiro.

Ademais, afasta-se eventual dano que poderia ser causado pelas importações provenientes das outras origens tendo em vista (i) que quando considerado o preço dessas importações, conforme explicitado no item 6.1.2 deste documento, observa-se que, em todos os períodos analisados, a média dos preços das importações de aparelhos de raios X da origem investigada foi inferior àquela das demais origens em pelo menos 38%, não tendo, portanto, o efeito que estas últimas causaram sobre os preços da indústria doméstica durante o período analisado e (ii) a ausência de subcotação do preço das importações das outras origens em relação ao preço da indústria doméstica de P1 a P5, conforme evidenciado na tabela a seguir.

Preço Médio CIF Internado e Subcotação – Outras origens

Em números-índice de R\$ atualizados / un

	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade (t)	100,00	141,89	99,19	68,92	44,59
Preço CIF	100,00	95,52	108,99	133,13	157,82
Imposto de Importação	-	-	100,00	160,12	-
AFRMM	100,00	112,00	170,86	209,66	386,59
Despesas de internação	100,00	95,52	108,99	133,13	157,82
CIF Internado	100,00	95,60	113,90	140,89	158,94
CIF Internado atualizado (a)	100,00	89,65	99,75	116,72	125,79
Preço da Indústria Doméstica (b)	100,00	119,74	121,14	130,14	117,41
Subcotação (b-a)	-100,00	-52,70	-73,47	-100,24	-136,08
Subcotação %	-100,00	-43,98	-60,69	-77,03	-115,97

Diante do exposto, descarta-se que o eventual dano experimentado pela indústria doméstica tenha sido causado pelas importações de outras origens que não as investigadas.

7.2.2. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos

Conforme mencionado no item 2.1.1 deste documento, a alíquota do II dos produtos classificados no subitem NCM/SH 9022.13.11 foi elevada de 0% para 14%, pelo período de 12 meses, por intermédio da Resolução CAMEX nº 70, de 28 de setembro de 2012.

Portanto, em P3 e P4, não houve processo de liberalização das importações, mas sim o inverso, tendo a alíquota do II sido majorada em 14 p.p. pelo período de um ano. Apesar disso, as importações da origem investigada não só mantiveram a tendência ininterrupta de crescimento de P1 para P4 como intensificaram seu crescimento durante a elevação da tarifa, cursando em elevação de 14,9% de P2 para P3 e de 76,3% de P3 para P4.

Já as importações das demais origens sofreram queda de 30,1%, de P2 para P3, e de 30,5% de P3 para P4.

Com o retorno da alíquota do Imposto de Importação ao patamar anteriormente vigente (0%) em setembro de 2013, as importações da origem investigada, assim como das demais origens, apresentaram queda de P4 para P5.

Assim, o dano suportado pela indústria doméstica não pode ser atribuído a eventual processo de liberalização comercial.

7.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo e progresso tecnológico

De P1 para P5, o mercado brasileiro de aparelhos de raios X odontológicos apresentou contração de 14,5%.

Inobstante isso, tanto a indústria doméstica quanto as importações da origem investigada lograram aumentar suas participações nesse mercado durante o período de análise de dano: aquela em [CONFIDENCIAL] p.p. e estas em [CONFIDENCIAL] p.p. Esses crescimentos ocorreram em prejuízo

da demanda atendida pelas importações das demais origens, que, no período, reduziu-se em [CONFIDENCIAL] p.p.

Assim, o que se observa é que, com a redução dos preços das mercadorias importadas da origem investigada (queda de 58,4% do preço CIF, de P1 para P5), a Dabi Atlante adotou política comercial agressiva, reduzindo seus resultados e margens, de modo a aumentar sua participação no mercado brasileiro. As importações das demais origens, por sua vez, perderam competitividade.

Ao final de P5, a indústria doméstica e as importações da origem investigada alcançaram percentuais próximos de participação no mercado brasileiro, a saber: 31,2% a primeira e 29% a última.

Destarte, infere-se que, em que pese a contração na demanda poder ter contribuído para o dano experimentado pela indústria doméstica, as importações da origem investigada, a preços cada vez menores, contribuíram significativamente para a deterioração de seus indicadores. Essa conclusão é reforçada pela análise do interregno compreendido entre P4 e P5, quando, diante da redução quantitativa do volume das importações investigadas, observa-se melhora dos indicadores da indústria doméstica, como vendas e rentabilidade, a despeito da redução concomitante do mercado brasileiro.

Cumprido recordar, contudo, a significativa diferença entre o volume importado da Alemanha e o efetivamente comercializado no mercado brasileiro pela empresa relacionada ao exportador alemão, que ao contrário da indústria brasileira, trabalha com a formação de estoques para atender a seus clientes. Logo, esta conclusão preliminar ainda é passível de alteração ao longo do procedimento de investigação

Quanto às mudanças nos padrões de consumo de aparelhos de raios X odontológicos (dos aparelhos analógicos para os digitais) no mercado brasileiro, decorrentes do progresso tecnológico, verificou-se, a partir dos dados reportados, que a Dabi Atlante logrou acompanhar tal evolução. Com efeito, enquanto as vendas de aparelhos de raios X analógicos apresentaram queda de 81,8%, de P1 a P5, os aparelhos digitais tiveram suas vendas majoradas em 635,3%, no mesmo período. No que toca à produção dos dois modelos, constatou-se, de P1 a P5, queda de 91,1% dos analógicos e incremento de 756,3% dos digitais.

Infere-se, pois, que a mudança no padrão de consumo, decorrente do progresso tecnológico, dos aparelhos analógicos para os digitais, conquanto existente, não pode ser considerada, por si só, como causa do dano suportado pela indústria doméstica.

7.2.4. Práticas restritivas ao comércio

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de aparelhos de raios X pelos produtores domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles, nem adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. Os aparelhos de raios X importados e os fabricados no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado, conforme se mencionou no item 2.4 deste documento.

7.2.5. Desempenho exportador

Como apresentado neste documento, as vendas para o mercado externo da indústria doméstica cresceram 413,8% de P1 para P5. Ademais, essas vendas representavam 42,6% das vendas totais da Dabi Atlante em P1, ao passo que, em P5, respondiam por 53,6%.

A despeito do crescimento das exportações da indústria doméstica, esta operou, de P1 a P5, com ociosidade média de 27,6% de sua capacidade instalada. Tal fato denota que o aumento das exportações

não representa limitação ao atendimento da demanda interna, sendo ineficaz, portanto, concluir-se por uma priorização do mercado externo.

Dessa forma, o desempenho das vendas externas da indústria doméstica não explica o dano sofrido pela indústria doméstica.

7.2.6. Produtividade

A produtividade da indústria doméstica, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período apresentou crescimento de 19,4% de P1 para P5. Desse modo, não pode esse indicador ser considerado fator causador de dano.

7.2.7. Consumo cativo

A Dabi Atlante não consome cativamente o produto similar ao objeto da investigação, de modo que não cabe a análise de consumo cativo dentre os fatores causadores de dano à indústria doméstica.

7.2.8. Importações e revenda do produto importado

A Dabi Atlante não realizou importações nem vendas do produto no período investigado, de modo que não cabe a análise desses fatores dentre aqueles causadores de dano à indústria doméstica.

7.3. Das manifestações sobre a causalidade

A respeito do nexo causal, a Sirona GmbH, em manifestação de 25 de janeiro de 2016, argumentou que, apesar do crescimento no volume importado do produto objeto da investigação de P2 para P3 e de P3 para P4, a Dabi teria conseguido aumentar suas margens de lucro, resultados e o preço do produto vendido. Por outro lado, no período de maior redução no volume importado da Alemanha, de P4 para P5, a indústria doméstica teria reduzido seus preços em 10%, ao invés de aumentá-los sem a suposta ameaça das importações. Assim, o desempenho dos indicadores da indústria doméstica pareceriam não ter nenhuma relação com o volume das importações do produto objeto da investigação.

Ao final de sua manifestação, a parte citou 3 (três) outros fatores que poderiam explicar o desempenho negativo da indústria doméstica em alguns indicadores com mais precisão, a saber: desenvolvimento tecnológico, considerando os esforços da indústria doméstica para desenvolver produtos de maior tecnologia de forma tardia; impacto da liberalização das importações nos preços domésticos, haja vista o processo de aumento para 14% e depois redução a 0% no imposto de importação no período de outubro de 2012 a setembro de 2013; e contração na demanda, observada no fato de que o mercado brasileiro de aparelhos de raios X teria decrescido 16% de P1 para P5 e 34% de P4 para P5.

7.3.1. Dos comentários acerca das manifestações

Acerca da afirmação da Sirona GmbH de que as importações foram reduzidas de P4 para P5 e que a indústria doméstica reduziu seus preços mesmo sem a suposta ameaça das importações, entende-se que há elevado grau de incerteza quanto ao tamanho do mercado brasileiro nos períodos analisados, pois, conforme explicitado no item 5.2, o importador, que é parte relacionada do produtor/exportador, mantém estoque do produto e frequentemente o comercializa em período diverso daquele em que foi importado. Isto posto, não é possível concluir preliminarmente pela contração de mercado de P4 para P5, o que se estende também para a conclusão quanto à redução das importações. Ademais, mesmo com a redução no preço do produto similar da indústria doméstica em P5, quando comparado com o período imediatamente

anterior, é nele que se observa a maior subcotação do produto objeto da investigação, equivalente a R\$[CONFIDENCIAL] em termos absolutos e [CONFIDENCIAL]% em termos relativos, conforme exposto no item 6.1.7.3. Considerando a participação de [CONFIDENCIAL]% das importações com origem alemã no mercado brasileiro em P5, é inegável a pressão exercida sobre os preços do produto doméstico.

Quanto às alegações de que a liberalização comercial, por meio da redução a zero da alíquota do imposto de importação a partir de setembro de 2013, justifica o desempenho negativo da indústria doméstica, esclarece-se que a alíquota do imposto de importação esteve em valor diferente de zero apenas por um ano, parte em P3 e parte em P4, dos cinco anos analisados. Ressalte-se que mesmo no período em que houve alíquota do imposto de importação diferente de zero houve aumento das importações da origem investigada. Assim, não é possível concluir que as alterações ocorridas no imposto de importação são responsáveis pelo dano à indústria doméstica.

No que tange à alegação da produtora/exportadora Sirona de que foram os esforços da indústria doméstica para desenvolver produtos de maior tecnologia de forma tardia que afetaram seus resultados, entende-se que o esforço para o lançamento do produto está refletido mais fielmente pelas despesas operacionais incorridas na linha do produto similar. Tais despesas realmente cresceram bastante no período analisado e afetaram a margem operacional da indústria doméstica. No entanto, ao se observar a margem bruta, isenta dos efeitos da variação nas despesas operacionais, nota-se que essa também apresentou diminuição ([CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5). Assim, não se pode atribuir os esforços para desenvolvimento do produto como um dos principais responsáveis pelo quadro de dano da empresa.

7.4. Da conclusão sobre a causalidade

Para fins de determinação preliminar, considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, verificou-se que as importações da origem investigada a preços com indícios de dumping contribuíram significativamente para a existência de dano à indústria doméstica constatados no item 6.3 deste documento.