



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

CIRCULAR Nº 22, DE 11 DE ABRIL DE 2016
(Publicada no D.O.U. de 12/04/2016)

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 52272.001705/2015-32 e do Parecer nº 16, de 11 de abril 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 batatas congeladas, comumente classificadas no item 2004.10.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda, 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, sem recomendação de aplicação de direito provisório.
2. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

ABRÃO MIGUEL ÁRABE NETO

ANEXO I

1. DO PROCESSO

1.1. Da petição

Em 26 de outubro de 2015, a empresa Bem Brasil Alimentos Ltda., doravante também denominada Bem Brasil ou peticionária, protocolou, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de batatas com ou sem cobertura, com qualquer tipo de corte, processadas de alguma forma (normalmente pré-fritas), congeladas e conservadas a baixas temperaturas, doravante denominadas “batatas congeladas”, quando originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

No dia 10 de novembro de 2015, por meio do Ofício nº 5.508/2015/CGAC/DECOM/SECEX, solicitou-se à peticionária, 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. Em 15 de novembro de 2015, as informações solicitadas foram apresentadas tempestivamente pela Bem Brasil.

1.2. Das notificações aos governos dos países exportadores

Em 25 de novembro de 2015, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, a Comissão Europeia e os governos da Alemanha, Bélgica, França e Holanda foram notificados, por meio dos Ofícios nºs 5.670/2015/CGAC/DECOM/SECEX, 5.671/2015/CGAC/DECOM/SECEX, 5.672/2015/CGAC/DECOM/SECEX, 5.673/2015/CGAC/DECOM/SECEX e 5.824/2015/CGAC/DECOM/SECEX, respectivamente, da existência de petição devidamente instruída, protocolada, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.3. Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 60, de 10 de dezembro de 2015, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de batatas congeladas da Alemanha, Bélgica, França e Holanda 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 79, de 11 de dezembro de 2015, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 14 de dezembro de 2015.

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

11.4.1. Da peticionária e demais produtores nacionais, dos importadores, dos produtores/exportadores e dos governos

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, notificou-se do início da investigação, além da peticionária, o outro produtor nacional – Hortus Agroindustrial SA –; os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda; os Governos da Alemanha, Bélgica, França e Holanda e a Comissão Europeia, tendo sido

(Fls. 3 da Circular SECEX nº 22, DE 11/04/2016).

encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtida a Circular SECEX nº 79, de 2015. Conforme informação constante na Circular, o nome do outro produtor nacional foi indicado pela peticionária.

Considerando o § 4º do mencionado artigo, foi também encaminhado aos produtores/exportadores, aos Governos da Alemanha, Bélgica, França e Holanda e à Comissão Europeia o endereço eletrônico no qual foi disponibilizado o texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram encaminhados ao outro produtor nacional, aos produtores/exportadores e aos importadores os endereços eletrônicos nos quais poderiam ser obtidos os respectivos questionários.

Ressalte-se que, em virtude de o número de produtores/exportadores da Alemanha, Bélgica e Holanda identificados ser expressivo, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, consoante previsão contida no art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, foram selecionados os produtores/exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto objeto da investigação de cada uma dessas origens para o Brasil.

Dessa forma, no que se refere à Alemanha, foram selecionados para responder o questionário os produtores/exportadores Agrarfrost GmbH & Co. Kg e Wernsing Feinkost GMBH, que responderam por 99,8% das exportações de batatas congeladas da Alemanha para o Brasil no período de investigação de dumping (julho de 2014 a junho de 2015).

No caso da Bélgica, foram selecionados para responder o questionário os produtores/exportadores Clarebout Potatoes NV, Ecofrost SA, Lutosa SA e NV Mydibel SA, que responderam por 90,4% das exportações de batatas congeladas da Bélgica para o Brasil no período de investigação de dumping.

E no tocante à Holanda, foram selecionados para responder o questionário os produtores/exportadores Agristo BV, Bergia Distributiebedrijven BV, Farm Frites International BV e McCain Foods Holland BV, que responderam por 84,9% das exportações de batatas congeladas da Holanda para o Brasil no período de investigação de dumping.

No caso da França, foram enviados questionários para todas as empresas identificadas: McCain Alimentaire SAS, doravante denominada McCain Alimentaire e McCain Foods Europe BV.

Foi concedido prazo de 10 (dez) dias, contado da data de ciência da notificação de início da investigação, para as partes interessadas se manifestarem a respeito da seleção realizada, em conformidade com os §§ 4º e 5º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013. Destaca-se que a seleção definida não foi objeto de contestação.

Cabe mencionar que a EUPPA – **European Potato Processors Association** solicitou habilitação como parte interessada na presente investigação, nos termos da alínea “III” do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, tendo sido tal pedido protocolado no SDD em 29 de dezembro de 2015.

Em 6 de janeiro de 2016, foi deferido o referido pedido de habilitação após verificar que se tratava de entidade de classe que representava os produtores ou exportadores investigados e, a partir de então, a Associação passou a ser considerada parte interessada desta investigação.

Registre-se que as notificações de início desta investigação encaminhadas para os importadores Accimix Comércio de Congelados Ltda., Alibem Alimentos SA, Brg 13 Distribuidora de Gêneros

Alimentícios Ltda., CCF Alimentos Ltda., G & D Comercial Ltda., Jadon-Export Comércio Importação e Exportação Ltda., Supermercado da Família Ltda. e Supermercado Nordeste Ltda. foram devolvidas em virtude de mudança de endereço dos mencionados importadores. Dessa forma, não serão mais enviadas correspondências para as referidas empresas.

1.5. Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1. Dos produtores nacionais

A Bem Brasil apresentou suas informações na petição de início da presente investigação e quando da apresentação da resposta ao pedido de informações complementares.

A Hortus, por sua vez, não apresentou resposta ao questionário do produtor nacional.

1.5.2. Dos importadores

As seguintes empresas apresentaram suas respostas ao questionário do importador dentro do prazo inicialmente concedido ou dentro do prazo prorrogado: Avenorte Avícola Cianorte Ltda., Avivar Alimentos Ltda., Barcelos & Cia Ltda., Bonasa Alimentos SA, Bonna Vitta Indústria e Comércio Ltda., Brascopa Comercial e Logística Ltda., Brassol Brasília Alimentos e Sorvetes Ltda., BRF SA, BS Distribuição e Representação Ltda., Canaã Comércio de Alimentos Ltda., Cerealista Nova Safra Ltda., Comercial Beirão da Serra Ltda., Comercial Zaragoza Importação e Exportação Ltda., Companhia Zaffari Comércio e Indústria, Cooperativa Central Aurora Alimentos, Copacol – Cooperativa AgroIndustrial Consolata, COOP – Cooperativa de Consumo, Corex Importação e Exportação Ltda., De Marchi Indústria e Comércio de Frutas Ltda., Distribuidora Irmãos Lamanna Ltda.– Epp, Frumar Frutos do Mar Ltda., Great Food Produtos Alimentícios Ltda., Havita Importação e Exportação Ltda., Johann Alimentos Ltda., Marfrig Global Foods S.A., Masterboi Ltda., McCain do Brasil Alimentos Ltda., Meireles e Barros Comércio Importação e Exportação Ltda., Meridional Meat - Importação e Exportação de Alimentos Ltda., Minerva SA, Netfeira Pontocom Ltda, Nutrifrios Comercial de Alimentos Ltda., Nutriz - Indústria e Comércio de Alimentos Ltda., Ocidental Comércio de Frios Ltda., Oesa Comércio e Representações Ltda., Peralta Distribuidora de Alimentos Ltda., Perte Distribuidora de Alimentos Ltda., Plena Alimentos Ltda., Rio Branco Alimentos S.A., São Salvador Alimentos SA, Segalas Alimentos Ltda., Supermercado Superpão Ltda. e Trust - Importação e Exportação Eireli.

Todavia, dentre as empresas mencionadas no parágrafo anterior, Barcelos & Cia Ltda., Bonna Vitta Indústria e Comércio Ltda., Masterboi Ltda, Ocidental Comércio de Frios Ltda., São Salvador Alimentos S.A. e Segalas Alimentos Ltda. apresentaram suas respostas ao questionário do importador somente em suas versões confidenciais, desacompanhadas das versões restritas, em desacordo, portanto, com os §§ 2º e 7º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013. Dessa forma, estas empresas foram informadas de que suas respostas ao questionário não seriam juntadas aos autos do processo.

A empresa Estivas Novo Prado Ltda. apresentou resposta ao questionário do importador fora do prazo inicialmente concedido, tendo sido notificada de que sua resposta não seria anexada aos autos do processo, e que não seria considerada.

A empresa DB Distribuidora Brasil de Alimentos Ltda. apresentou pedido intempestivo de prorrogação do prazo de resposta ao questionário do importador, tendo sido notificada de que, por este motivo, seu pedido fora indeferido.

As empresas Frigolemos Distribuidora de Frios Ltda. e Salute Importadora e Exportadora Ltda. informaram não ter importado o produto objeto da investigação das origens investigadas. No entanto, após análise mais detalhada dos dados de importação fornecidos pela RFB, identificou-se, que a Frigolemos realizou importação de batatas congeladas aparentemente de origem francesa, cujo despacho fora processado por meio da Declaração de Importação – DI nº [confidencial] e cujo desembarço se deu em [confidencial], durante, portanto, o período de investigação de dumping.

Da mesma forma, no que se refere à Salute Importadora e Exportadora Ltda., identificou-se que esta empresa realizou importação de batatas congeladas, aparentemente de origem belga e holandesa, e cujos despachos foram processados por meio das DIs nºs [confidencial], e cujos desembarços se deram em [confidencial], respectivamente, portanto durante o período de investigação de dumping.

Dessa forma, ambas as empresas, por terem, aparentemente, importado produto objeto da investigação durante o período de investigação de dumping e nos termos do inciso II do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificadas de que se enquadram como partes interessadas da investigação em epígrafe. Todavia nenhuma delas manifestou-se a respeito.

Os demais importadores não apresentaram resposta ao questionário do importador.

Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às respostas ao questionário do importador apresentadas pelas empresas Avenorte Avícola Cianorte Ltda., Brassol Brasília Alimentos e Sorvetes Ltda., BRF SA, Canaã Comércio de Alimentos Ltda., Comercial Beirão da Serra Ltda., Corex Importação e Exportação Ltda., Distribuidora Irmãos Lamanna Ltda.– Epp, Frumar Frutos do Mar Ltda., Great Food Produtos Alimentícios Ltda., Havita Importação e Exportação Ltda., Johann Alimentos Ltda., McCain do Brasil Alimentos Ltda., Meireles e Barros Comércio Importação e Exportação Ltda., Marfrig Global Foods S.A., Minerva S.A., Oesa Comércio e Representações Ltda., Supermercado Superpão Ltda. e Trust – Importação e Exportação Eirelli.

A empresa Canaã Comércio de Alimentos Ltda. apresentou pedido de prorrogação de prazo para resposta à solicitação de informações complementares somente nos autos confidenciais do processo, tendo sido notificada de que, por este motivo, seu pedido foi indeferido.

As empresas Comercial Beirão da Serra Ltda., Distribuidora Irmãos Lamanna Ltda.– Epp, Marfrig Global Foods S.A e Trust – Importação e Exportação Eirelli não apresentaram suas respostas aos órgãos de solicitação de informações complementares.

A empresa Corex Importação e Exportação Ltda. apresentou sua resposta ao órgão de informações complementares fora do prazo concedido, tendo sido informada de que sua resposta não seria juntada aos autos do processo.

A empresa Minerva SA apresentou resposta ao órgão de informação complementar somente em versão confidencial, tendo sido informada de que sua resposta não seria juntada aos autos do processo. Em que pese a resposta ao órgão de informações complementares da empresa McCain do Brasil Ltda. ter se dado tempestivamente em 28 de março de 2016, ressalte-se que esta não foi incorporada a esta Circular, uma vez que, para fins de determinação preliminar, como já mencionado anteriormente, foram consideradas apenas as informações apresentadas até o 101º dia desta investigação, qual seja, 24 de março de 2016.

As demais empresas apresentaram tempestivamente as suas respostas ao pedido de informações complementares ao questionário, tendo sido consideradas para fins de determinação preliminar.

Ademais, saliente-se que as empresas cujas respostas foram apresentadas sem a devida habilitação dos representantes por elas indicados foram notificadas do prazo que tinham para regularização da habilitação de tais representantes, qual seja, 14 de março de 2016.

A regularização de representante legal de todas as empresas que apresentaram resposta ao questionário do importador ocorreu de forma tempestiva.

1.5.3. Dos produtores/exportadores

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

Foram então selecionadas para responderem ao questionário do exportador e, conseqüentemente terem calculadas margens de dumping individualizadas, as empresas: Agrarfrost GmbH & Co. Kg e Wernsing Feinkost GMBH, as quais representaram 99,8% das importações de batatas congeladas originárias da Alemanha no período de investigação de dumping; Clarebout Potatoes NV, Ecofrost SA, Lutosa SA e NV Mydibel SA, as quais representaram 90,4% das importações de batatas congeladas originárias da Bélgica no período de investigação de dumping; Agristo BV, Bergia Distributiebedrijven BV, Farm Frites International BV e McCain Foods Holland BV, as quais representaram 84,9% das importações de batatas congeladas originárias da Holanda no período de investigação de dumping.

Tanto as empresas consideradas na seleção acima mencionada quanto os produtores/exportadores identificados de batatas congeladas da França - McCain Alimentaire SAS e McCain Foods Europe BV solicitaram tempestivamente a prorrogação do prazo para responder ao questionário do produtor/exportador, fornecendo as respectivas justificativas. Essas empresas apresentaram suas respostas dentro do prazo estendido concedido, qual seja, 26 de fevereiro de 2016. Destaque-se que a McCain Alimentaire e a McCain Foods Europe responderam conjuntamente ao questionário do produtor / exportador e solicitaram para que fossem tratadas como uma única entidade, tendo em vista que, de acordo com essas empresas, [*confidencial*]. Já a McCain Foods Holland respondeu ao questionário separadamente.

Após a análise das respostas aos questionários, constatou-se a necessidade de solicitar esclarecimentos e informações complementares às empresas Agrarfrost GmbH & Co. Kg, Agristo BV, Bergia Distributiebedrijven BV, Clarebout Potatoes NV, Ecofrost SA, Farm Frites International BV, Lutosa AS, McCain Alimentaire SAS, McCain Foods Holland BV, NV Mydibel SA e Wernsing Feinkost GMBH.

Todas as referidas empresas solicitaram tempestivamente a prorrogação do prazo para responder aos ofícios de solicitação de informações complementares ao questionário do produtor/exportador, fornecendo a respectiva justificativa.

Ressalte-se que aguarda-se as respostas a tais solicitações de informações complementares, visto que os prazos a elas estipulados são posteriores à data desta Circular.

As empresas não selecionadas Delta Foods BV e Kuhne + Heitz Holland BV, ambas da Holanda, informaram por meio de correio eletrônico não serem produtoras de batatas congeladas, mas apenas

exportadoras. Informaram, ainda, terem adquirido o produto em questão dos seguintes produtores: Bergia Distributiebedrijven BV e Ecofrost SA, respectivamente. Registre-se que esses produtores já constavam da lista de produtores/exportadores do produto objeto da investigação.

Registre-se ainda que em 27 de janeiro de 2016, a empresa não selecionada Agristo NV, da Bélgica, apresentou resposta ao questionário do exportador de maneira voluntária. O número de produtores/exportadores de batatas congeladas que apresentaram resposta ao questionário do exportador, no entanto, se mostrou elevado, impossibilitando, dessa forma, a análise individual desse questionário. A empresa foi notificada acerca da impossibilidade de análise de seu questionário por meio do Ofício nº 1.929/2016/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de março de 2016.

1.5.4. Das manifestações acerca do recebimento das informações solicitadas

Em 24 de março de 2016 a Comissão Europeia expôs sua preocupação no que se refere à dificuldade de acesso aos autos do processo fora do Brasil, tendo em vista a necessidade de obtenção de certificado digital para operar o SDD, o que na visão da Comissão poderia prejudicar o direito de defesa dos produtores/exportadores. Nesse sentido, solicitou esclarecimentos acerca do tema, além da propositura de uma solução para as empresas investigadas que não possuam representantes no Brasil.

1.5.5. Dos comentários acerca das manifestações

A utilização de certificação digital no Sistema DECOM Digital deriva da necessidade de garantir a autenticidade, a integridade e a validade jurídica de documentos eletrônicos, em conformidade com o disposto na Medida Provisória nº 2.200-2, de 24 de agosto de 2001, que institui a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira - ICP-Brasil. Ademais, deve-se atentar para que os documentos em meio eletrônico produzidos com a utilização de processo de certificação disponibilizado pela ICP-Brasil presumem-se verdadeiros em relação aos signatários, na forma do art. 219 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil.

É importante salientar que partes interessadas estrangeiras poderão adquirir certificados digitais vinculados a seus números de passaporte, conforme orientações estabelecidas pelo Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (http://www.iti.gov.br/images/twiki/URL/pub/Certificacao/DocIcp/DOC-ICP-05_-_Versao_3.6.pdf), não sendo necessário possuir representantes no Brasil para apresentação de manifestações e elementos de prova no curso das investigações.

1.6. Da verificação in loco na indústria doméstica

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, técnicos realizaram verificação **in loco** nas instalações da Bem Brasil, no período de 18 a 22 de janeiro de 2016, 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 ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes desta Circular 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 prováveis datas das verificações **in loco** a serem realizadas nas instalações dos produtores/exportadores que responderam ao questionário encaminhado constam do item 1.7 desta Circular.

1.7. Dos prazos da investigação

São apresentados no quadro a seguir 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 8.058/2013	Prazos	Datas previstas
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação.	07/07/2016
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos.	27/07/2016
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final.	11/08/2016
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e Encerramento da fase de instrução do processo.	31/08/2016
Art. 63	Expedição do parecer de determinação final.	15/09/2016

Ademais, apresentam-se a seguir as datas sugeridas às empresas selecionadas para a realização das verificações **in loco**.

Produtor/exportador	Cidade - País	Data
Agrarfrost GmbH & Co. KG	Wildeshausen - Alemanha	06/06/2016 – 10/06/2016
Agristo BV	Herelbeke - Bélgica	25/04/2016 – 29/04/2016
Bergia Distributiebedrijven BV	Roermond - Holanda	02/05/2016 – 06/05/2016
Clarebout Potatoes NV	Nieuwerkerke - Bélgica	13/06/2016 – 17/06/2016
Ecofrost SA	Péruwelz - Bélgica	25/04/2016 – 29/04/2016
Farm Frites International BV	Oudenhorn - Holanda	18/04/2016 – 22/04/2016
Lutosa SA	Sint-Eloois-Vijve - Bélgica	23/05/2016 – 27/05/2016
NV Mydibel SA	Mouscron - Bélgica	06/06/2016 – 10/06/2016
McCain Alimentaire SAS	Lewedorp - Holanda	30/05/2016 – 03/06/2016
McCain Foods Holland BV	Lewedorp - Holanda	06/06/2016 – 10/06/2016
Wernsing Feinkost GMBH	Essen - Alemanha	13/06/2016 – 17/06/2016

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

2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1. Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação constitui-se de batatas com ou sem pele, com ou sem cobertura, com qualquer tipo de corte, processadas de alguma forma (normalmente pré-fritas), congeladas e conservadas a baixas temperaturas – doravante denominadas “batatas congeladas” exportadas pela Alemanha, Bélgica, França e Holanda para o Brasil. Ademais, o referido produto já se encontra pronto para preparo e posterior consumo, sendo, portanto, exportado para o Brasil normalmente pré-cozido, pré-frito e congelado.

Ressalte-se que não estão incluídas no escopo da presente investigação as “especialidades de batatas” ou as “batatas formatadas”, as quais são produzidas a partir da “massa de batata” (purê) e colocadas em fôrmas de variados formatos, como **noisettes**, **rosti**, **totens**, carinhas, entre outros. Além dessas, também estão fora do escopo da investigação as batatas temperadas.

No que se refere ao processo produtivo a Agristo BV afirmou que este inclui as seguintes etapas: [confidencial], conforme descrito abaixo:

“[confidencial]”.

Destaque-se que foi solicitado, por meio do Ofício nº 02.095/2016/CGSC/DECOM/SECEX, que a exportadora apresentasse resumo não confidencial do teor da descrição do processo produtivo que permitisse às demais partes interessadas uma compreensão razoável das informações fornecidas em bases confidenciais, conforme disposto no § 2º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013. Porém, até a data de conclusão desta Circular não houve resposta.

A empresa Mydibel, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, descreveu seu processo produtivo como:

“As batatas são lavadas, descascadas e cortadas em palito (com superfícies lisas) ou em tipo “crinkle” (superfícies onduladas). Em seguida, são preparadas de modo a se obter melhor textura e cor homogênea. Depois, são secas e pré-fritas em óleo 100% vegetal. Finalmente, as batatas fritas são desengorduradas, congeladas e armazenadas a -18°C.”

A empresa Farm Frites, em resposta ao questionário do exportador, esclareceu, no que se refere ao processo produtivo de batatas congeladas, que a velocidade da linha de produção seria calculada de acordo com o nível de qualidade requerida do produto – nos casos, por exemplo, em que se exige teor elevado de matéria seca, a velocidade do secador seria reduzida de modo a se evaporar mais umidade. Além disso, segundo a empresa, uma especificação de comprimento maior resultaria em um nível mais elevado de resíduos.

A empresa destacou ainda que em decorrência de indisponibilidade da batata in natura, alguns tipos de produtos não poderiam ser fabricados em determinadas épocas do ano. Nesses casos, o produto teria que ser pré-produzido e estocado, o que acarretaria alto custo de armazenamento.

Quanto ao processo produtivo, a produtora /exportadora Clarebout esclareceu que inicialmente a batata **in natura** é lavada, sendo então descascada com o uso de vapor e cortada, branqueada em água fria, secada, parcialmente cozida em óleo vegetal, resfriada, congelada, pesada e embalada em sacos plásticos. Estas embalagens são acondicionadas em caixas de papelão, paletizadas e armazenadas a 18° C.

O processo produtivo adotado pela Wernsing, de acordo com sua resposta ao questionário do produtor/exportador, envolve as seguintes etapas:

[confidencial]

Destaque-se que foi solicitado, por meio do Ofício nº 01.894/2016/CGAC/DECOM/SECEX, que a exportadora apresentasse resumo não confidencial do teor da descrição do processo produtivo que permitisse às demais partes interessadas uma compreensão razoável das informações fornecidas em bases confidenciais, conforme disposto no § 2º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013. Porém, até a data de conclusão desta Circular não houve resposta.

A Agrarfrost adota o seguinte processo produtivo:

[confidencial]

Da mesma forma, solicitou-se, por meio do Ofício nº 01.895/2016/CGAC/DECOM/SECEX, que a exportadora apresentasse resumo não confidencial do teor da descrição do processo produtivo que permitisse às demais partes interessadas uma compreensão razoável das informações fornecidas em bases confidenciais, conforme disposto no § 2º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013. Porém, até a data de conclusão desta Circular não houve resposta.

Em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, a Ecofrost afirmou que o seu processo produtivo é automatizado e ocorre com 5 grupos de produção compostos por 12 membros cada. A produção é contínua, exceto pela fase da pelagem que é realizada em lotes. Segundo a empresa, sua vantagem seria ser a empresa mais nova no setor, com novas tecnologias em suas linhas de produção e embalagem.

A Lutosa, em resposta ao questionário do produtor/exportador, esclareceu que as batatas congeladas passam por um processo que geralmente inclui a recepção e seleção das batatas; lavagem; descascamento; seleção por laser; corte; calibragem e seleção; seleção óptica; branqueamento; secagem e homogeneização; cobertura/adição de sabor; cozimento e extração de gordura; resfriamento e congelamento; inspeção e calibração; e embalagem.

Alegou que as principais diferenças entre o processo produtivo das batatas congeladas comumente destinadas ao mercado brasileiro (50% das vendas ao Brasil) e daquelas mais vendidas ao mercado interno seria a qualidade da batata *in natura* (variedade e tamanho diferentes) e o tempo de fritura (40 segundos e 65 segundos, respectivamente).

2.2. Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil são as batatas congeladas, com características semelhantes às descritas no item 2.1. A depender da safra agrícola e/ou da variedade da batata **in natura**, pode apresentar variações pouco significativas em suas características, principalmente em termos de tamanho do pedaço e de cor.

A matéria-prima principal utilizada no processo produtivo de batatas congeladas no Brasil é a batata **in natura**, cujas variedades principais são: **Markies, Fontaine, Bintje, Inovattor, Agria, Challenger e Asterix**. Além da batata **in natura**, constam na composição das batatas em questão o óleo vegetal e o estabilizante pirofosfato dissódico (INS 450i).

A batata congelada é obtida utilizando-se essencialmente a batata **in natura**, a que se acrescentam o pirofosfato de sódio, a gordura vegetal e alguns outros elementos químicos em menor proporção.

O seu processo de fabricação se inicia com o recebimento e lavagem das batatas **in natura** na linha de produção. São, então, submetidas às etapas descritas a seguir:

(i) **Pelagem**: no pelador a vapor, as batatas são submetidas a vapor sob pressão para que a pele seja dilatada. Em seguida, as batatas são expostas à ação mecânica para retirada da pele remanescente;

(ii) **Inspeção Manual**: depois de descascadas, as batatas são inspecionadas manualmente. Pequenos defeitos são retirados (cortados), e as batatas são reintroduzidas na linha de produção. Já as batatas fora do padrão são retiradas do processo;

(iii) **Pré-aquecimento**: as batatas podem ser enviadas para o pré-aquecedor ou diretamente ao hidrocortador. Nesta etapa, as batatas são imersas em água a altas temperaturas (entre 52°C e 54°C) por 40 a 45 minutos, com o objetivo de ativar a enzima pectinametilesterase - PME, com conseqüente melhoria na qualidade do corte e redução da absorção de óleo nos pedaços. Ao saírem do pré-aquecedor, as batatas são enviadas para um tanque (**evenflow tank**), onde ficam imersas em água potável clorada e são, posteriormente, conduzidas para a etapa de corte por meio de uma rosca sem-fim, de aço inox, em fluxo contínuo. A água do silo e do tanque é trocada pelo menos uma vez ao dia;

(iv) **Corte**: as batatas transportadas pela rosca sem-fim caem em uma calha de aço inox tipo caracol por meio da qual são conduzidas para o tanque do hidrocortador (tanque antes do sistema de corte) e transportadas por um circuito fechado por onde circula água para o hidrocortador. Na água deste circuito, adiciona-se antiespumante (tanque de adição de antiespumante, de aço inox), com o objetivo de evitar cavitação da bomba. As batatas, então, são bombeadas do tanque para o hidrocortador, sendo utilizada uma bomba de alta pressão que conduz as batatas para o bloco de facas do hidrocortador. Este bloco de facas é constituído de polietileno rígido, onde as facas de aço inox são montadas conforme o tamanho do corte definido. Após a batata ser cortada, devido ao aumento de sua área superficial, ocorre grande desprendimento de amido, o qual, suspenso na água do circuito fechado do hidrocortador, é retirado por um sistema de remoção de amido e transportado para um desaguador (aço inox) que retira pequenos pedaços de batata carregados junto com o amido. Em seguida, a água com amido cai em um compartimento do desaguador, onde o amido suspenso decanta, e é conduzido para o tanque de amido (aço inox) por um sistema de três ciclones (constituídos de UHMW – **ultra high molecular weight**), acoplados a uma bomba de sucção;

(v) **Seleção de tamanho e seleção óptica**: após o corte das batatas, estas seguem para o classificador vibratório de três **decks** (aço inox). Este equipamento é composto por peneiras de classificação, as quais se distribuem em três estágios (**decks**), onde ocorre a classificação de tamanho dos cortes, conforme especificação técnica, para o produto final. Os pedaços maiores passam diretamente pelo primeiro **deck** e seguem para o classificador óptico por meio da esteira de PVC, e os de tamanho intermediário caem nas aberturas do primeiro **deck**, passam pelo segundo e terceiro **decks** e caem no removedor de lascas (**slivers**). Acima do removedor de **slivers**, existe um sistema de jatos de água a fim de remover o amido que tenha permanecido agregado aos pedaços de batata. Os pedaços menores, por sua vez, passam pelas aberturas dos três estágios e caem em uma esteira vibratória, sendo enviados para a linha de flocos. Os pedaços de batata que passaram pela classificação de tamanhos são então transportados para o seletor óptico. Antes da esteira do seletor óptico, no entanto, os pedaços passam pelo alinhador vibratório, responsável por espalhar e alinhar os pedaços de batata, de modo a facilitar a visualização de defeitos pelas câmeras do equipamento. Quando uma das câmeras identifica um pedaço

com “defeito”, ou seja, com cor diferente do padrão de cor da batata (manchas escuras), o sistema compara o tamanho deste defeito com o ajustado no equipamento (**Defect Size**) e, se este defeito for maior que o configurado, o pedaço será rejeitado;

(vi) Branqueamento: depois do classificador óptico, os pedaços de batata são submetidos ao pré-cozimento no Branqueador 1 (constituído de aço inox), com as funções de (i) interromper a ação enzimática na batata - inativação enzimática - e de (ii) pré-gelatinização do amido - abrir as células de amido da superfície e remover o excesso de açúcares redutores e amido livre. Após o Branqueamento 1, os pedaços de batata são submetidos ao pré-cozimento no Branqueador 2 (constituído de aço inox), com a função de finalizar a gelatinização do amido e a remoção de açúcares redutores. Os tempos e temperaturas de retenção em ambos os branqueadores podem ser alterados abaixo ou acima dos parâmetros existentes, em função das condições da matéria-prima a ser processada - porcentagem de sólidos, variedade, presença de açúcares redutores, tamanho do corte;

(vii) Sistema de Imersão: em seguida, o produto passa por um sistema de imersão em circuito fechado (todo de aço inox), onde o produto pode ser tratado com SAPP (pirofosfato dissódico), que minimiza o escurecimento por meio da complexação do ferro, e/ou dextrose (açúcar) e proporciona aos pedaços coloração dourada, sendo utilizada para variedades de batata de polpa branca;

(viii) Secagem: as batatas passam, então, pelo secador, equipamento constituído por quatro seções, duas esteiras de aço inox e entradas e saídas de ar. A etapa de secagem promove a remoção de água livre (seções 1 e 2) e perda de umidade da batata (seções 3 e 4), promovendo uma menor absorção de gordura na etapa de pré-fritura. Após a secagem, o produto passa para uma esteira de estabilização feita de PVC, onde ocorre a troca de calor entre a batata e o ambiente e a eliminação de umidade superficial da batata, minimizando-se a formação de bolhas na etapa de pré-fritura;

(ix) Pré-fritura: No processo de pré-fritura, ocorre a remoção adicional de umidade dos pedaços de batata, melhorando a textura interna e externa do produto final. Após saírem do fritador, as batatas passam por uma esteira vibratória (aço inox) para que a gordura superficial da batata seja removida;

(x) Congelamento: em seguida, as batatas passam por um processo de resfriamento (primeira seção do túnel de congelamento: pré-cooler). O produto é transportado por esteiras de aço inox por meio do túnel, ocorrendo a troca de calor do produto com o ar resfriado. Após o resfriamento, o produto chega ao freezer (segunda e terceira seções do túnel de congelamento). Nesta etapa ocorre o congelamento rápido e individual dos pedaços de batata (congelamento IQF). Na segunda seção, o produto atinge 7° C/6° C. Na terceira seção, forma-se uma camada sólida mais espessa sobre os pedaços de batata, que são resfriados até -15° C/-12° C. Após a saída da terceira seção do túnel de congelamento, os pedaços de batata caem em uma esteira transportadora para as máquinas de envase;

(xi) Empacotamento: o produto é transportado para as empacotadoras em sistema de coleta e alimentação da balança de múltiplos cabeçotes (aço inox). Se direcionado para outra extremidade, o produto poderá ser armazenado a granel para empacotamento futuro;

(xii) Armazenamento: o armazenamento das batatas é feito em câmaras frias, em condições que evitem sua deterioração, protegidas de contaminação, e de modo que não ocorram possíveis danos mecânicos. São mantidas sobre **push back's** ou **drive-in's**, separados das paredes e distantes do teto, para permitir a correta higienização do local e circulação de ar. A temperatura da câmara fria é mantida próxima a -18°C, sendo feitos registros de monitoramento em formulários específicos.

As batatas congeladas são comercializadas embaladas em pacotes plásticos de diversos tamanhos (de 300 gramas a 2,5 kg), podendo também ser comercializadas em caixas de papelão contendo vários pacotes plásticos de batata congelada.

Normalmente, o produto é comercializado por meio de um dos seguintes canais:

- (i) Distribuidores: atuam diretamente no atendimento dos Auto Serviços e dos Processadores;
- (ii) Auto-serviços: normalmente, são redes de lojas que podem atingir o consumidor final ou os Processadores, tais como os supermercados, atacados e lojas de conveniência;
- (iii) Processadores: são os responsáveis por atingir o consumidor final. Preparam a batata congelada para o consumo, tais como os restaurantes e as lanchonetes.

A produção e comercialização de batatas congeladas, tanto as produzidas no Brasil como as importadas, são regulamentadas pelo Ministério da Saúde, conforme Resolução RDC nº 275, de 21 de outubro de 2002, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA, Portaria SVS/MS nº 326, de 30 de julho de 1997, da ANVISA, Portaria 1.428, de 26 de novembro de 1993, do Ministério da Saúde, RDC nº 360, de 23/12/, Lei 10.674, de 16/05/03, RDC nº 259, de 20/09/02, RDC nº 359, de 23/12/03, RDC nº 54, de 12/11/12, RDC nº 14, de 28/03/14, RDC nº 8, de 06/03/13, RDC nº 42, de 29/08/13, RDC nº 12, de 02/01/01, RDC nº 27, de 06/08/10, pelo INMETRO, conforme Portaria INMETRO nº 248, de 17 de julho de 2008 e pelo MAPA, conforme Instrução Normativa SDA nº 18, de 25 de junho de 2013.

2.3. Da classificação e do tratamento tarifário

As batatas congeladas são comumente classificadas no item 2004.10.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM: batatas preparadas ou conservadas, exceto em vinagre ou em ácido acético, congeladas.

A alíquota do Imposto de Importação desse item tarifário se manteve em 14% no período de julho de 2012 a junho de 2015, à exceção de outubro de 2012 a setembro de 2013, quando foi fixada em 25% em razão das exceções à TEC, amparadas pela Decisão nº 39/11 do Conselho do Mercado Comum do Mercosul.

Isso não obstante, deve-se ressaltar que há Acordos de Complementação Econômica (ACE) e de Preferências Tarifárias (APTR) celebrados entre o Brasil e alguns países da América Latina, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto sob investigação. Segue tabela que apresenta, por país, a preferência tarifária concedida e seu respectivo Acordo:

Preferências Tarifárias às Importações

País	Acordo	Período	Preferência Tarifária
Argentina	ACE-18	jul/12 a jun/15	100%
Bolívia	ACE-36	jul/12 a jun/15	100%
Chile	ACE-35	jul/12 a jun/15	100%
Colômbia	ACE-59	jul/12 a jun/15	83%
Equador	ACE-59	jul/12 a jun/15	65%
México	APTR-04	jul/12 a jun/15	20%
Paraguai	ACE-18	jul/12 a jun/15	100%
Peru	ACE-58	jul/12 a jun/15	100%
Uruguai	ACE-18	jul/12 a jun/15	100%
Venezuela	ACE-59	jul/12 a jun/15	66%

2.4. Da similaridade

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

Dessa forma, conforme informações constantes dos autos do processo, o produto sob investigação e o produto similar produzido no Brasil:

(i) São produzidos a partir da mesma matéria-prima principal, qual seja, a batata **in natura**;

(ii) Apresentam as mesmas características físico-químicas: apresentam-se com ou sem pele, com ou sem cobertura, com qualquer tipo de corte, processadas de alguma forma (normalmente pré-fritas) e possuem as mesmas características de conservação;

(iii) São produzidos segundo processo de produção semelhante, composto pelas seguintes etapas básicas: pelagem, inspeção manual, pré-aquecimento, corte, seleção de tamanho e seleção ótica, branqueamento, sistema de imersão, secagem, pré-fritura, cobertura (no caso das batatas **coated**), congelamento, empacotamento e armazenamento;

(iv) Têm os mesmos usos e aplicações, apresentando-se normalmente pré-cozidos, pré-fritos e congelados, prontos para o preparo e posterior consumo;

(v) Apresentam alto grau de substitutibilidade, visto se tratarem do mesmo produto, com concorrência baseada principalmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que se destinam aos mesmos segmentos comerciais, sendo normalmente adquiridos pelos mesmos clientes;

(vi) São vendidos por meio dos mesmos canais de distribuição, visto que, segundo informações da petionária, as contidas nas respostas aos questionários e aquelas constantes nos dados oficiais de importação fornecidos pela RFB, os importadores de batatas congeladas são distribuidores, auto-serviços e processadores;

(vii) Estão sujeitas às mesmas normas e especificações técnicas.

2.4.1. Das manifestações acerca da similaridade

Em manifestação de 15 de janeiro de 2016, a Oesa Comércio e Representações Ltda., tendo em vista a proximidade da verificação **in loco** na indústria doméstica, solicitou que a equipe investigadora atentasse para alguns aspectos relacionados às especificações das batatas congeladas fabricadas pela indústria doméstica, à produção e à alocação dos custos de matérias-primas.

De acordo com a importadora, a observância de certas especificações dos diferentes produtos fabricados ou revendidos pela indústria doméstica - conteúdo mínimo de matéria seca; número máximo de pontos negros; tamanhos máximo e mínimo -, bem como das especificações dos produtos comercializados aos diferentes canais de distribuição e da existência de linhas produtivas para fabricação de batatas com cobertura de amido e de batatas **noisettes** e “carinhas”, seriam fundamentais para a identificação das diferenças nos portfólios de produtos da indústria doméstica e das exportadoras, permitindo a justa comparação de preços e custos.

Ainda de acordo com a Oesa, na resposta ao questionário protocolada em 5 de fevereiro de 2016, as batatas congeladas importadas – da Lutosa, Farm Frites e McCain - teriam um nítido diferencial de qualidade quando comparadas às nacionais. Não estariam presentes na batata nacional a garantia de elevados níveis de matéria seca, tamanhos e formatos específicos, cobertura extra de sal e amido, além de atenção com os níveis aceitáveis de batatas com pontos negros por embalagem.

Ademais, segundo seu entendimento, a batata congelada nacional teria espaço no mercado mais popular e residencial, “*em particular para quem não experimentou o produto mais elaborado fabricado na Europa*”.

A empresa Nutrifrios Comercial de Alimentos Ltda., em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 13 de janeiro de 2016, alegou que [*confidencial*].

Tendo em vista que a manifestação acerca da similaridade entre o produto objeto da investigação e o produzido pela indústria doméstica foi apresentada em bases confidenciais e desacompanhada de resumo restrito com detalhes que permitissem compreensão razoável das informações fornecidas, solicitou-se, por meio do Ofício nº 01.918/2016/CGAC/DECOM/SECEX, que a importadora apresentasse resumo não confidencial da manifestação. Não obstante, como até a data de conclusão desta Circular não houve resposta, a manifestação acima não será considerada para fins de Determinação Preliminar.

De acordo com a Brascopa Comercial e Logística Ltda., em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 19 de janeiro de 2016, o produto importado teria qualidade superior ao nacional e algumas marcas importadas teriam mais importância, além de serem predominantes no mercado nacional.

Segundo a Cooperativa Aurora, existiriam pequenas diferenças entre as batatas importada e nacional, decorrentes de diferentes safras e questões climáticas naturais que impactariam no desenvolvimento da batata.

A BS Distribuição e Representação Ltda., em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 22 de janeiro de 2016, afirmou que a diferença entre o produto nacional e o importado estaria refletida no **grade** da batata (ou qualidade do produto **in natura**).

De acordo com a Avenorte Avícola Cianorte Ltda., as batatas importadas (marca [*confidencial*]) apresentariam [*confidencial*], proporcionando aparência mais uniforme no pós-fritura. Além disso, [*confidencial*].

A Johann Alimentos Ltda., em resposta ao questionário do importador, protocolada em 2 de fevereiro de 2016, declarou não haver diferença técnica entre a batata importada e a nacional. A Avivar Alimentos Ltda., também afirmou não haver diferença entre os produtos importado e nacional e que a opção de compra pelo produto importado seria decorrente de relação comercial existente entre a importadora e a exportadora.

A Companhia Zaffari Comércio e Indústria e a Supermercados Superpão Ltda. afirmaram que as batatas importadas e as nacionais seriam equivalentes em termos de qualidade. A opção por importar teria decorrido da necessidade de oferecer aos consumidores maior variedade de produtos e marcas.

De acordo com a COOP – Cooperativa de Consumo, as batatas importadas e as nacionais seriam similares, não havendo diferenças em termos de qualidade. No entanto, alegou que em decorrência de rupturas de safras, a indústria doméstica teria maior dificuldade para atender a demanda de consumo ao longo do ano.

Além disso, a Cooperativa estaria buscando fortalecer a categoria de marcas exclusivas “Zuppa” e contar com esse produto na categoria de congelados para incrementar sua cesta de produtos exclusivos. Este seria o principal motivo pelo qual a COOP importaria o produto em questão.

A Meireles e Barros Comércio Importação e Exportação Ltda. também afirmou em resposta às informações complementares ao questionário do importador, protocolada em 11 de fevereiro de 2016, não haver diferença entre os produtos importado e nacional. A opção pelo produto importado teria decorrido da demanda e solicitação de seus clientes.

Em suas respostas ao questionário do importador, protocoladas em 4 de fevereiro de 2016, as empresas De Marchi Indústria e Comércio de Frutas Ltda., Comercial Zaragoza Importação e Exportação Limitada, Netfeiras Pontocom Ltda. e Rio Branco Alimentos afirmaram que o produto importado possuiria qualidade superior de padronização, melhor aceitação, além de disponibilidade o ano todo.

A Minerva SA declarou que o produto nacional não teria grau de padronização técnica necessária para atender seus clientes.

De acordo com os argumentos apresentados pela Havita Importação e Exportação Ltda. em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 5 de fevereiro de 2016, a qualidade da batata importada seria superior à da batata nacional, uma vez que, ao contrário do produto nacional, aquela possuiria maior conteúdo de matéria seca e cobertura de amido – o que deixaria a batata menos aguada e melhoraria sua textura e as condições de fritura. Essas diferenças estariam relacionadas à tecnologia e estrutura empregada na produção das batatas, às safras e às condições climáticas dos países exportadores, que impactariam no desenvolvimento de alta qualidade dos produtos.

A empresa, a fim de demonstrar a qualidade superior das batatas importadas, classificou o produto de acordo com o conteúdo de matéria seca – quanto menos volume de água contiver, melhor sua textura. Este grau sólido das batatas seria medido por meio de porcentagem de solidez do produto, que refletiria a quantidade de amido para a sua cobertura.

Neste sentido, a Havita apresentou a tabela abaixo, com as especificações de cada produtor, obtidas por meio das fichas técnicas dos exportadores [*confidencial*], apresentadas em anexo à sua resposta.

Produto		AA Coated	Food Service	Retail A	Retail B	D Grade
Material Sólido	Min.	31,5%	31,5%	29%	28%	27%
Tamanho	>50 mm	70%	70%	65%	55%	30%
	>70 mm	20%	20%	15%	10%	-
	<25 mm	2%	2%	3%	5%	30%
Defeitos	Peças/kg	12	12	14	18	30
Embalagem		2,5 kg	2,5kg; 2 kg	2 kg; 400 g	2 kg; 400g	2,5 kg

Prosseguiu afirmando que existiria grande variedade de batatas classificadas no item 2004.10.00 da NCM, tais como batatas crocantes, batatas de qualidade superior, batatas de qualidade média, batatas de descartes (**favela fries**), o que dificultaria a comparação a ser realizada ante a ausência de detalhamento dos produtos.

Além disso, destacou algumas características que interfeririam no produto investigado: modelagem das batatas; especificações de conteúdo mínimo de matéria seca e cobertura ou não com amido; especificações acerca de pontos negros; especificações de tamanhos máximos/mínimos e comprimentos. Dessa maneira, ressaltou a necessidade de cautela para averiguação correta do produto a ser investigado, uma vez que, “batatas congeladas” classificadas na NCM 2004.10.00, originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda consistiria num conceito genérico, impossibilitando a investigação.

A empresa Nutriz – Indústria e Comércio de Alimentos Ltda. reiterou que a batata importada da Holanda teria qualidade superior à produzida pela Bem Brasil e pela Hortus. A batata importada teria padrão de produto uniforme durante todo o ano no que se refere a tamanho dos palitos, defeitos, pontos pretos e baixa absorção de óleo durante a fritura, o que geraria maior aceitação por parte dos consumidores.

Outro fator determinante para a importação de batatas congeladas seria o fato de seus clientes, assim como os da Bem Brasil, serem os distribuidores de alimentos e vegetais congelados e, dessa forma, para não comprar as batatas da Bem Brasil e vender para os distribuidores atendidos pela peticionária, teria optado por importar da Holanda batata de qualidade superior a fim de “*atender os distribuidores dispostos a pagarem um valor maior por um produto de maior qualidade*”.

Conforme argumentos apresentados pela BRF SA, as espécies de batatas **in natura** utilizadas para processamento no Brasil e na Europa seriam diferentes, o que, em algumas situações, poderia gerar produto de qualidade inferior no Brasil, motivo que teria levado a importadora a adquirir o produto importado em detrimento do nacional.

A Perte Distribuidora de Alimentos Ltda. afirmou que as batatas importadas teriam qualidade superior às batatas nacionais. De acordo com seus argumentos, o produto nacional seria feito a partir de batata **in natura** com nível mais baixo de matéria seca (**dry matter**), o que afetaria a qualidade e crocância do produto. Além disso, o produto importado teria especificações de tamanho e controle de quantidade de pontos negros bem definidos, o que garantiria padrões de qualidade distintos do produto nacional.

Por fim, a importadora explicou que os produtos vendidos para restaurantes e lanchonetes teriam que ser de melhor qualidade, uma vez que batatas de menor teor de conteúdo sólido ou sem tratamento

com coberturas de amido murchariam e perderiam a crocância. Por este motivo, segundo a empresa, os melhores estabelecimentos dariam sempre preferência às batatas importadas.

De acordo com as empresas Bonasa Alimentos SA, Peralta Distribuidora de Alimentos e Frumar Frutos do Mar Ltda., o produto importado teria qualidade superior ao produto nacional, além de abastecimento regular o ano todo.

A Plena Alimentos Ltda. destacou que o produto importado possuiria melhor textura, percentual mais adequado de matéria seca, facilidade de manuseio, além de paladar mais satisfatório às formulações em que são utilizadas batatas.

A importadora Trust – Importação e Exportação Eirelli afirmou que a batata importada teria qualidade superior à nacional, uma vez que as batatas da Bélgica se beneficiariam de melhores condições climáticas e de tecnologia mais avançada no que tange à produção das batatas pré-fritas e congeladas.

Segundo a Marfrig Global Foods SA, a escolha pelos produtos importados teria se dado para incluir mais um item em sua cesta de produtos e se baseado na qualidade e renome da McCain, “*sendo certo que os produtos de tal marca são demandados por nossos clientes*”.

As empresas do Grupo McCain, em suas respostas ao questionário do importador e do produtor/exportador, protocoladas em 22 e 26 de fevereiro de 2016, apresentaram considerações a respeito das diferenças entre os produtos importado e nacional:

(i) diferenças de qualidade: a batata congelada, formato palito, fabricada pelas empresas do Grupo McCain na Holanda e França, possuiria [confidencial] (componente do produto relacionado à sensação de crocância) do que a nacional. Além disso, nos lotes do produto importado, haveria [confidencial] (característica do produto), característica que impactaria diretamente [confidencial] (consequência do componente e da característica de crocância anteriormente mencionadas). Como a qualidade da batata **in natura** varia ao longo do ano, devido à sazonalidade e da safra, as empresas do Grupo McCain adotariam, como política global, a realização de colheita [confidencial], sob condições [confidencial] (forma de estoque da matéria prima). O cumprimento deste padrão de qualidade lhes possibilitaria manter a produção contínua de todas as marcas, inclusive as classificadas como [confidencial], as quais necessitariam de matéria-prima de maior qualidade. A indústria nacional, contrariamente, não possuiria armazenagem de matéria-prima. Com o suprimento vindo diretamente do campo, estaria, portanto, mais susceptível a condições agrícolas que podem variar ano a ano.

(ii) diferenças nos cortes de batata: as batatas importadas da Holanda e França do tipo [confidencial] seriam produtos de cortes diferenciados, que chamariam a atenção dos clientes e consumidores. Para sua produção, seriam necessárias variedades específicas de batatas. [confidencial]. (Descrição das características e utilização final dos produtos)

(iii) diferenças de batatas com cobertura e sem cobertura: a aplicação deste tipo de cobertura à batata propiciaria um produto com [confidencial] (descrição de característica do produto com cobertura), além de [confidencial] (descrição de característica do produto com cobertura), quando comparado à batata frita convencional ([confidencial]- descrição de característica do produto sem cobertura). A batata com cobertura teria características diferenciadas. [confidencial] (descrição do processo de cobertura das batatas). Segundo o grupo:

“[confidencial]”.

O Grupo McCain apresentou tabela comparativa entre o produto importado e o nacional correspondente:

Produto Importado	Produto Nacional
Batata frise	Não haveria produto correspondente
Batata rústica	Bem batata corte caseiro com casca
Max chips	Não haveria produto correspondente
Batata palito 9 mm com cobertura	Não haveria produto correspondente
Batata canoa	Não haveria produto correspondente
Batata tradicional	Bem batata tradicional
Batata palito 7 mm com cobertura	Não haveria produto correspondente

A McCain do Brasil acrescentou que durante o período investigado, teria importado de suas partes relacionadas batatas com cobertura - batatas fornecidas ao [confidencial] (especificação dos produtos mencionados), as quais não seriam similares ao produto investigado.

Ademais, alegou que “foi constatado que a indústria doméstica não submete seu produto a este processo de cobertura, conforme ficou claro na descrição do procedimento da verificação *in loco*, em que a batata passa pelo estágio de secagem diretamente para o estágio de fritura”. O processo de cobertura realizado pela McCain [confidencial], consistindo dessa forma, em fase adicional ao processo produtivo e que empreenderia uso de maquinário e tecnologia específica para produção deste tipo de batata.

Diante de todo o exposto, o Grupo McCain requereu, nos termos do art 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, a exclusão das batatas pré-fritas com cobertura do escopo da investigação, por serem diferentes nos seguintes aspectos ao produto investigado e, dessa forma, não poderem ser a ele comparadas:

(i) matéria prima: diferenças na batata **in natura** e matérias-primas adicionais como a [confidencial];

(ii) composição química diferente, devido à inclusão [confidencial];

(iii) características físicas: o produto seria mais [confidencial];

(iv) normas e especificações técnicas: o produto é revestido, além de possuir as características descritas no item “iii”;

(v) processo produtivo, visto que haveria uma etapa adicional para produção da batata **coated**: a fase de cobertura, que ocorreria [confidencial];

(vi) usos e aplicações: a batata com cobertura seria normalmente servida [confidencial];

(vii) grau de substituição: não seria facilmente substituível, tendo em vista que a cobertura proporcionaria qualidades e características que não seriam encontradas nas batatas sem cobertura;

(viii) canais de distribuição: a McCain ofereceria a batata com cobertura por meio do [confidencial] enquanto a batata sem cobertura seria fornecida por meio do canal [confidencial].

2.4.2. Dos comentários acerca das manifestações

Inicialmente, ressalta-se que, apesar de a maioria das empresas ter afirmado que o produto importado possuiria qualidade superior ao produto nacional, é entendimento que eventuais diferenças de qualidade entre os produtos não ensejam a descaracterização de sua similaridade. Ressalte-se também que parte relevante dos importadores alegou, por outro lado, a ausência de diferenças na qualidade dos produtos importado e nacional, identificando outros fatores como relevantes para determinar a preferência pelo importado ao invés do nacional.

No que se refere à alegação de que a indústria doméstica não produziria batatas **coated**, deve-se ressaltar que o fato de a indústria doméstica não fabricar um determinado tipo de produto não necessariamente enseja sua exclusão automática do escopo da medida.

No caso das batatas **coated**, deve-se ressaltar que a principal matéria prima utilizada para fabricação deste tipo de produto é exatamente a mesma que a dos demais tipos. A adição de amido, com a inclusão de etapa no processo produtivo para viabilizá-la, não descaracteriza o produto final, tampouco o diferencia do processo produtivo adotado para fabricação dos demais tipos de batatas, uma vez que as demais etapas de produção são exatamente as mesmas. A adição de amido não parece alterar as características básicas e principais do produto.

A cobertura da batata parece não alterar a percepção do consumidor final, alterando apenas o tempo de crocância da batata, o que poderia ser relevante apenas para os clientes de categoria **fast food**. Entretanto, constatou-se que os clientes desta categoria adquirem igualmente, e em alguns casos do mesmo exportador, produtos revestidos e não revestidos. Muitas vezes, os mesmos clientes adquirem os dois tipos de batatas, não parecendo haver, para fins de determinação preliminar, diferença relevante entre as batatas revestidas e não revestidas que impedissem a substituição de uma pela outra. O canal de distribuição para **fast food** é igualmente atendido pelas batatas com e sem revestimento.

Quanto ao conteúdo de sólidos e pontos negros, concluiu-se que as variações nessas características não pareciam ser tão significativas a ponto de ser necessário categorizá-las para fins de uma comparação justa.

No que se refere à manifestação da Oesa acerca das especificações das batatas produzidas pela indústria doméstica, após a realização da verificação **in loco** e a apresentação das respostas aos questionários dos exportadores, foram constatadas diferenças nos portfólios dos produtos oferecidos por cada um deles, sem, no entanto, terem sido identificadas características dos produtos que afastassem a conclusão de similaridade. Com relação às batatas **noisettes** e “carinhas” mencionadas pela importadora, as chamadas especialidades ou batatas formatadas não fazem parte do escopo desta investigação, por serem moldadas em diferentes formatos a partir do purê.

No que diz respeito à identificação de características que pudessem afetar a justa comparação entre os diferentes tipos do produto investigado, de fato, identificou-se que o tamanho/tipo de corte, o canal de distribuição e a existência de revestimento/cobertura, poderiam efetivamente afetar preços e custos do produto. Dessa forma, solicitou-se aos exportadores e à indústria doméstica que categorizassem suas vendas de acordo com estas características.

2.5. Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

Considerando a descrição detalhada contida no item 2.1 desta Circular, concluiu-se que o produto objeto da investigação são as batatas congeladas, já prontas para preparo e posterior consumo, quando originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda.

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

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

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.

A totalidade dos produtores nacionais do produto similar doméstico engloba outra empresa além da petionária Bem Brasil, a Hortus.

Apesar de a Hortus ter manifestado apoio à petição e ter apresentado seus dados de vendas e produção para o período investigado, a empresa não respondeu o questionário encaminhado. Por essa razão, não foi possível reunir a totalidade dos produtores do produto similar doméstico.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar de dano, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de batatas congeladas da empresa Bem Brasil, que representou 89,7% da produção nacional do produto similar doméstico de julho de 2014 a junho de 2015.

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 do início da investigação, utilizou-se o período de julho de 2014 a junho de 2015, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de batatas congeladas, originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda.

4.1.1. Da Alemanha

No que diz respeito ao valor normal calculado para a Alemanha quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio de batatas congeladas exportadas para terceiro país, qual seja o Reino Unido. Tal escolha deveu-se ao fato de este país ser grande produtor, importador e consumidor de batatas congeladas e o maior mercado da Europa.

Utilizando-se da base de dados do sítio eletrônico **Eurostat** - <http://ec.europa.eu/eurostat/en/data/database>, considerando-se as CN8 2004.10.10 e 2004.10.99, chegou-se ao valor normal apurado para a Alemanha de **US\$ 881,34/t**.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas, para fins de início da investigação, as exportações da Alemanha para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para a NCM 2004.10.00. O preço de exportação apurado foi **US\$ 643,25/t**.

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas ao início da investigação para a Alemanha, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
881,34	643,25	238,09	37,0%

4.1.2. Da Bélgica

No que diz respeito ao valor normal calculado para a Bélgica quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio de batatas congeladas exportadas para terceiro país, qual seja o Reino Unido. Tal escolha deveu-se ao fato de este país ser grande produtor, importador e consumidor de batatas congeladas e o maior mercado da Europa.

Utilizando-se da base de dados do sítio eletrônico **Eurostat** - <http://ec.europa.eu/eurostat/en/data/database>, considerando-se as CN8 2004.10.10 e 2004.10.99, chegou-se ao valor normal apurado para a Bélgica de **US\$ 834,39/t**.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas, para fins de início da investigação, as exportações da Bélgica para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para a NCM 2004.10.00. O preço de exportação apurado foi **US\$ 668,84/t**.

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas, ao início da investigação, para a Bélgica, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
834,39	668,84	165,55	24,8%

4.1.3. Da França

No que diz respeito ao valor normal calculado para a França quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio de batatas congeladas exportadas para terceiro país, qual seja o Reino Unido. Tal escolha deveu-se ao fato de este país ser grande produtor, importador e consumidor de batatas congeladas e o maior mercado da Europa.

Utilizando-se da base de dados do sítio eletrônico **Eurostat** - <http://ec.europa.eu/eurostat/en/data/database>, considerando-se as CN8 2004.10.10 e 2004.10.99, chegou-se ao valor normal apurado para a França de **US\$ 798,95/t**.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas, para fins de início da investigação, as exportações da França para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para a NCM 2004.10.00. O preço de exportação apurado foi **US\$ 677,30/t**.

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas, ao início da investigação, para a França, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
798,95	677,30	121,65	18,0%

4.1.4. Da Holanda

No que diz respeito ao valor normal calculado para a Holanda quando do início da investigação, a petionária apresentou o preço médio de batatas congeladas exportadas para terceiro país, qual seja o Reino Unido. Tal escolha deveu-se ao fato de este país ser grande produtor, importador e consumidor de batatas congeladas e o maior mercado da Europa.

Utilizando-se da base de dados do sítio eletrônico **Eurostat** - <http://ec.europa.eu/eurostat/en/data/database>, considerando-se as CN8 2004.10.10 e 2004.10.99, chegou-se ao valor normal apurado para a Holanda de **US\$ 936,56/t**.

Com relação ao preço de exportação, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram consideradas, para fins de início da investigação, as exportações da Holanda para o Brasil realizadas no período de investigação de dumping, apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, para a NCM 2004.10.00. O preço de exportação apurado foi **US\$ 662,50/t**.

Por fim, apresentam-se abaixo as margens de dumping absoluta e relativa apuradas, ao início da investigação, para a Holanda, definidas, respectivamente, como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
936,56	662,50	274,05	41,4%

4.2. Das manifestações acerca do dumping para efeito do início da investigação

A empresa Nutrifrios Comercial de Alimentos Ltda, em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 13 de janeiro de 2016, afirmou que [confidencial].

[confidencial].

Destaque-se que foi enviado o Ofício nº 02.093/2016/CGSC/DECOM/SECEX solicitando à Nutrifrios a apresentação de resumo restrito da manifestação acima com detalhes que permitissem a compreensão da informação confidencial fornecida.

A empresa Wernsing, em manifestação de 21 de fevereiro de 2016, apresentou números com o intuito de refutar as informações apresentadas pela Bem Brasil na petição de início acerca do valor normal utilizado para a Alemanha.

A empresa alemã anexou planilha com o levantamento de todos os volumes e preços do produto investigado exportado pela Wernsing ao Brasil e ao Reino Unido durante P3, sendo que, de acordo com a exportadora, as vendas para o Brasil constantes na planilha foram feitas a uma importadora.

A Wernsing alegou que teria vendido batatas congeladas por um preço maior ao Brasil do que o vendido para o Reino Unido, o que comprovaria

“a fragilidade dos dados apresentados pela peticionária Bem Brasil, ao menos em relação a esta indústria interessada, Wernsing Feinkost, requerendo, outrossim, que para tomada de decisão provisória, a r. equipe investigativa releve a informação apresentada, qual seja, que durante o período investigado o Brasil pagou mais caro que o Reino Unido pela importação dos itens objetos desta investigação (produtos exportados por Wernsing Feinkost)”.

4.2.1. Dos comentários acerca das manifestações

No que se refere à alegação da Wernsing acerca dos dados apresentados pela Bem Brasil na petição de início, ressalta-se que os dados trazidos pela peticionária consistiram em indícios para fins de início da investigação, não significando que refletirão necessariamente os dados relativos às margens de dumping apuradas, uma vez que enviou-se questionário à produtora alemã para que ela fornecesse seus dados de vendas e possibilitasse que sua margem de dumping fosse apurada com base nos seus próprios dados.

Dessa forma, destaca-se que as informações fornecidas pelas empresas exportadoras investigadas constituem fontes primárias de informação, cuja análise permite apurar, com exatidão, o valor normal, o preço de exportação e a margem de dumping de cada uma. Esta Circular considera, portanto, para fins de determinação preliminar, os montantes calculados a partir das respostas aos questionários dos exportadores recebidas tempestivamente e com o devido detalhamento, sendo que as informações

apresentadas pela peticionária como subsídio para o início da investigação são utilizadas somente quando os dados fornecidos pelo produtor / exportador não são aceitos.

Deve-se ressaltar, no entanto, que a margem de dumping é apurada para o exportador e não para o importador brasileiro. O preço de exportação a ser apurado deverá refletir a média dos preços praticados por determinado exportador para todos os seus importadores no Brasil, e não somente o preço praticado para um determinado importador.

4.3. Das manifestações acerca do código de identificação do Produto - CODIP

A McCain Brasil, em resposta ao questionário do importador, protocolada em 22 de fevereiro de 2016, tendo em vista que não foi sugerida pela indústria doméstica a categorização do produto objeto da investigação para fins de comparação entre os preços, requereu que as características seguintes, que afetariam o preço de venda, fossem consideradas na formação de CODIPs: gradação (**grade**); corte (**cut**); produto com ou sem cobertura (**coated or not**).

(i) Gradação (**grade**): **A-Grade, B-Grade, C-Grade**. A gradação dos produtos consideraria as seguintes características, tal como demonstrado em seguida:

- a. Sólidos (matéria seca) – indicador da qualidade da matéria-prima e uso de óleo;
- b. comprimento do tubérculo e recuperação;
- c. variação da cor e função do açúcar;
- d. defeitos – qualidade da matéria-prima e utilização.

	A-Grade	B-Grade	C-Grade
Solids	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Length	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Color Variation and Sugar End	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Defects	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

(ii) Corte (**cut**): cada corte ofereceria uma característica que atenderia aos interesses do consumidor ou do cliente. “[confidencial]”.

(iii) Cobertura (**coated**): as batatas com cobertura possuiriam um processo de produção, qualidade e características diferentes quando comparadas às batatas sem cobertura. Ademais, “[confidencial]”.

As produtoras/exportadoras do grupo McCain apresentaram também suas considerações a respeito dos diferentes cortes da batata congelada, reiterando os argumentos apresentados pela importadora relacionada, conforme exposto acima. Segundo a McCain, a peculiaridade dos cortes dos produtos [confidencial] seria uma das diferenças que atrairiam a atenção dos clientes e consumidores. A batata com corte [confidencial]. Além disso, variedades específicas de batatas **in natura** seriam necessárias para produzi-las de forma que o resultado não seja esteticamente e sensorialmente ruim.

Já no que diz respeito às batatas com e sem cobertura, a McCain afirmou ser pioneira na tecnologia relacionada às batatas [confidencial] cuja tecnologia aplicada levaria a um produto [confidencial], uma das características mais desejadas pelo consumidor, segundo a empresa. Ademais, a empresa alegou que o produto [confidencial] quando comparado ao produto sem cobertura [confidencial]. Dessa forma, o

cliente teria a opção de escolher um produto que poderia reduzir suas perdas devido ao descarte de batatas não crocantes o suficiente.

A empresa afirmou ainda que [confidencial]. Segundo a McCain, o [confidencial].

Em 24 de março de 2016, a EUPPA apresentou manifestação na qual solicitou o reconhecimento da existência de vício material na petição que iniciou a tramitação deste processo, decorrente de existência de variedades de produto que supostamente afetariam a comparação justa entre os preços de exportação e os valores normais. De acordo com a associação, este vício material somente teria se tornado claro após as respostas aos questionários, tendo em vista o agrupamento de operações de venda de produtos não comparáveis. Ademais, os pedidos de informações complementares às respostas aos questionários teriam demonstrado a necessidade de diferenciação entre tipos de produtos, ao solicitarem sua classificação segundo critérios, de acordo com a Associação, heurísticamente identificados pelos investigadores.

Para a EUPPA, a investigação em curso talvez não houvesse sequer se iniciado caso as diferenciações entre os tipos de batatas congeladas tivessem sido corretamente apresentadas pela petionária, uma vez que, de posse das respostas aos questionários do exportador, poderia-se identificar diferenças de preços unitários superiores a 40% nas comparações entre os distintos tipos de produtos investigados, comercializados nos países de origem.

De forma a demonstrar sua afirmação, a Associação mencionou expressiva margem de dumping decorrente de comparação entre preços de batatas congeladas de tipos diferentes exportadas ao Brasil e à Grã-Bretanha. No caso da Grã-Bretanha, os fluxos de exportação do produto seriam *“majoritariamente especialidades ou produtos premium, vendidos sob contratos longos e com atributos e preços diferenciados, que não poderiam ser comparados diretamente com as linhas low-end, mais simples e sujeitas a especificações mínimas, que tipicamente teriam sido exportados ao Brasil.”*

Nesse sentido, a EUPPA ressaltou a importância da observância do princípio da justa comparação, constante no parágrafo 2.4 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio (OMC), para a determinação do valor normal. Também destacou que a produtora brasileira, sendo costumaz importadora de batatas congeladas dos países investigados e conhecedora de catálogos e tipos de produtos comercializados naquelas origens, não poderia admitir desconhecimento das diferenças entre as batatas congeladas ao menos sob 4 aspectos, quais sejam:

- (i) Garantia de conteúdo mínimo de matéria seca (**dry matter**), eventualmente obtível por aplicação de cobertura extra de amido;
- (ii) Dimensão linear dos palitos;
- (iii) Formato de corte e largura dos palitos;
- (iv) Garantia de níveis máximos de pontos negros ou marcas (**blemishes**).

De acordo com a EUPPA:

*“é compreensível que a indústria doméstica, limitada na sua capacidade de diferenciação por motivos bio-tecnológicos e climáticos (...), não tenha chamado a atenção para atributos que, nos produtos que fabrica, são bastante homogêneos, e tecnicamente comparáveis aos limites inferiores de (a) conteúdo de **dry matter**, (b) dimensão linear dos palitos e (c) garantia de níveis máximos de manchas, quaisquer forem os (d) formatos de corte que oferece aos seus consumidores.”*

Ainda segundo a Associação, a peticionária teria submetido informações em desacordo com o parágrafo 4.2 do Acordo Antidumping e com os arts. 11 e 14 da Portaria SECEX nº 41, de 2013, tendo induzido o envio dos questionários às partes interessadas sem qualquer segmentação por CODIP e forçando pressuposição equivocada de que os produtos exportados ao Brasil e os vendidos nos países de origem fossem diretamente comparáveis.

Concluiu, por fim, que essa omissão prejudicaria *“por consequência, qualquer diagnóstico baseado em provas objetivas com fins de Determinação Preliminar, postergando a superação do equívoco das absurdas margens de dumping referenciadas na peça exordial, já que estas refletem, fundamentalmente, diferenças entre tipos de produtos exportados ao terceiro país e ao Brasil.”*

Em 24 de março de 2016 a Comissão Europeia expressou preocupação em relação ao fato de que a definição do produto incluiria vários tipos com diferentes características e preços, e também de que haveria significativa diferença entre o produto brasileiro e o das origens investigadas. Sob esse aspecto, uma justa comparação deveria também levar em conta esses tipos de produto com base, por exemplo, no conteúdo de matéria seca ou qualquer outra característica que poderia ter influência nos custos de produção e na comparação de preços.

A empresa Farm Frites, em resposta ao questionário do exportador, declarou que disponibiliza o mesmo tipo de produto (nível de qualidade) para todos os mercados, no entanto, o **mix** de demanda de um mercado para outro pode ser muito diferente. Por este motivo, haveria dificuldade de se comparar o mercado dos Países Baixos com as exportações para o Brasil em alguns tipos de produto.

A produtora/exportadora Clarebout, em resposta ao questionário, declarou que o produto destinado aos clientes europeus seria frito em óleo de girassol, enquanto o produto vendido ao Brasil seria frito em óleo de palma.

Em resposta ao questionário do produtor/exportador, a Ecofrost alegou que fatores como a quantidade de matéria seca, comprimento e formato, bem como defeitos e tipo de óleo utilizado na fritura, interfeririam no custo de produção e diferenciariam os produtos de acordo com a demanda dos consumidores. Segundo a empresa, comparação direta entre batatas congeladas com diferentes especificações seria injusta.

Ainda em relação ao produto objeto da investigação, a Ecofrost afirmou que as batatas congeladas destinadas ao mercado brasileiro – de corte 9/9 e qualidade padrão - seriam fritas em óleo de palma, enquanto que as vendidas no mercado interno belga seriam fritas em óleo de girassol, devido à existência de regulamentação em alguns mercados europeus. Destacou, ainda, que este último processo seria mais custoso devido ao preço do óleo de girassol, além de gerar mais inconvenientes no processo de embalagem, tendo em vista que as batatas se descongelariam mais facilmente.

Segundo a Ecofrost, [*confidencial*].

Destaque-se que foi enviado à Ecofrost o Ofício nº 02.094/2016/CGSC/DECOM/SECEX, no qual solicitou-se a apresentação de resumo restrito da manifestação reproduzida no parágrafo anterior.

A empresa produtora/exportadora Lutosa SA afirmou em resposta ao questionário que o produto objeto da investigação seria fabricado a partir de batatas de fluxo de linha de produção de todas as variedades, em sua maioria **Bintje**, enquanto que a maior parte dos produtos vendidos no mercado interno da Bélgica seria feita de outras variedades mais caras.

Além disso, segundo a empresa, as batatas congeladas vendidas para o Brasil seriam fritas em óleo de palma, enquanto que o produto vendido no mercado interno seria frito em óleo de girassol. Segundo a empresa, especificações técnicas – como a quantidade de matéria seca, o comprimento, bem como a quantidade máxima de defeitos no produto, definiriam a qualidade e o custo de produção de cada produto. Além disso, segundo a empresa, normalmente cada produto seria demandado por diferentes clientes.

A empresa alegou ainda que haveria diferenças entre o processo produtivo de batatas congeladas com qualidade padrão, produto que compõe 50% das vendas para o Brasil, e o processo produtivo de batatas congeladas com qualidade para atender ao setor de **food service**, as quais são destinadas em sua maioria no mercado interno belga e na União Europeia. Tais diferenças seriam a qualidade da batata (diferentes variedades e tamanhos) e o tempo de fritura, sendo 40 segundos para batatas padrão e 65 segundos para batatas com qualidade destinada a **food services**.

Em resposta ao questionário do produtor/exportador, a Agrarfrost afirmou haver diferenças significativas entre modelos de batatas congeladas, assim como diferenças entre os **grades** do produto, sendo, portanto, necessária a comparação de mesmos modelos e **grades** na apuração da margem de dumping e no teste de vendas abaixo do custo.

A empresa também alegou que o produto vendido por ela no mercado interno seria **premium**, [confidencial]. Esse tipo de produto seria fabricado a partir de batatas **in natura** mais longas e conteria maior conteúdo de matéria seca, o que adicionaria custo extra ao processo produtivo, visto que as batatas necessitariam de maior aquecimento e secagem antes da fritura.

Com relação ao produto, a Wernsing alegou que as batatas congeladas exportadas ao Brasil seriam de qualidade **premium** e seriam comparáveis com aquelas indicadas em suas vendas ao mercado doméstico e a terceiros países.

No que se refere ao processo produtivo, a Agrarfrost e a Wernsing afirmaram não haver diferenças entre o processo utilizado na fabricação de batatas congeladas destinadas ao mercado interno e aquelas destinadas ao mercado brasileiro. Ademais, a Wernsing afirmou não haver rotas tecnológicas alternativas àquela utilizada pela empresa.

A empresa Mydibel, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, afirmou também produzir diferentes tipos de batatas congeladas. Segundo a empresa, diferenças no **grade** da batata utilizada como matéria-prima resultariam em diferentes tipos de produto, com diferenças na quantidade de matéria seca e na tolerância a defeitos.

Finalmente, destaque-se que a Bergia não apresentou, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, considerações acerca da existência de diferenças entre o produto vendido no mercado interno e o exportado ao Brasil, ou entre seu processo produtivo e o da petionária, tendo, aparentemente, concordado com a descrição apresentada quando do início da presente investigação e aquela constante do questionário do produtor/exportador enviado à empresa.

4.3.1. Dos comentários acerca das manifestações

Em função dos argumentos apresentados pelos diversos exportadores e importadores, para fins de se efetuar uma comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal, bem como entre o preço de exportação e o preço da indústria doméstica, julgou-se necessária a categorização do produto objeto da investigação e do produto similar.

Nesse sentido, solicitou-se que as empresas exportadoras e a indústria doméstica categorizassem, em resposta ao ofício de informações complementares encaminhado, os produtos comercializados de acordo com as seguintes características: (A) cobertura; (B) tamanho/tipo de corte, conforme apresentado abaixo:

Cobertura (códigos A1 a A2)	Tamanho/tipo de corte (códigos B1 e Bn)
A1: coated	B1: palito cujo tamanho ≥ 5 cm numa proporção $> 70\%$
A2: uncoated	B2: palito cujo tamanho ≥ 5 cm numa proporção $< 70\%$ e $> 60\%$
	B3: palito cujo tamanho ≥ 5 cm numa proporção $< 60\%$
	B4: wedge
	B5: diced
	B6: slice
	B7: frise
	B8: crinkle
	B9: steak cut
	Bn: outros

À indústria doméstica, tendo em vista já ter sido realizada verificação **in loco** na empresa, solicitou, ainda, que apresentasse as fichas técnicas de cada um dos produtos comercializados pela empresa.

Deve-se ressaltar que a categorização dos produtos visa a possibilitar uma comparação justa entre os preços praticados pelos exportadores nas suas vendas ao Brasil e ao mercado interno, bem como viabilizar uma comparação justa entre os preços praticados para os diferentes tipos de produtos pelos exportadores e pela indústria doméstica. Dessa forma, restou inviável a categorização dos produtos por **grade**, como sugerido pelo Grupo McCain, uma vez que cada empresa classifica os produtos nesses **grades** considerando variações diferentes das características envolvidas.

Além disso, constatou-se que a variação das características de matéria seca e defeitos mostrou-se bastante irrisória, com classificações bastante diferenciadas pelas diversas empresas. Assim, optou-se por restringir a categorização, no que diz respeito às características englobadas nos diferentes **grades** dos produtos, ao tamanho e formato das batatas, por considerar que esta característica refletiria de forma bastante apropriada as eventuais diferenças de preços dos produtos de **grades** diferentes.

A respeito dos argumentos sobre o tipo de óleo utilizado na fritura das batatas, constatou-se, na análise de várias respostas ao questionário do produtor/exportador, que o óleo de palma também é utilizado por algumas empresas na produção de produtos que são destinados ao mercado europeu. Além disso, não foi apresentada cópia de legislação que comprovasse a necessidade do uso do óleo de girassol na produção de batatas congeladas destinadas a alguns mercados europeus, como afirmou a Ecofrost.

Diante do exposto acima, não pode prosperar a afirmação da EUPPA de que a elaboração de CODIPs pela equipe investigadora foi feita de maneira heurística, uma vez que baseou-se nas informações prestadas pelas partes interessadas na investigação.

4.4. Do dumping para efeito da determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de julho de 2014 a junho de 2015, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de batatas congeladas, originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda.

As seguintes empresas apresentaram respostas tempestivas ao questionário do produtor/exportador encaminhado: Agrarfrost GmbH & Co. Kg e Wernsing Feinkost GMBH, da Alemanha, Clarebout Potatoes NV, Ecofrost SA, Lutosa SA e NV Mydibel SA da Bélgica, McCain Alimentaire SAS da França e Agristo BV, Bergia Distributiebedrijven BV, Farm Frites International BV e McCain Foods Holland BV, da Holanda.

4.4.1. Da Alemanha

4.4.1.1. Agrarfrost GmbH & Co. KG

Em sua resposta ao questionário, a empresa Agrarfrost não apresentou a totalidade das vendas do produto investigado. A ausência das informações referentes às batatas revestidas (**coated**) impossibilitou a análise dos dados apresentados pela empresa.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, apurou-se a margem de dumping da empresa alemã com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, apresentada a seguir:

Margem de Dumping - Agrarfrost

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
881,34	643,25	238,09	37,0%

Deve-se ressaltar, por meio do Ofício nº 01.895/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Agrarfrost acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e conferiu prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.1.2. Wernsing Feinkost GMBH

4.4.1.2.1. Do valor normal

A partir da análise das informações apresentadas pela empresa em resposta ao questionário, verificou-se que os dados constantes da mencionada resposta não foram apresentados conforme solicitado.

Constatou-se que não foram apresentados os dados das vendas destinadas ao mercado interno de forma individualizada, mas sim agregadas por código de produto, além de não terem sido apresentadas as informações de todas as vendas da empresa no mercado interno, tendo sido excluídas vendas de modelos de produtos que não foram exportados ao Brasil no período de investigação de dumping. Isso inviabilizou a utilização das informações relativas às vendas da Wernsing destinadas ao mercado doméstico.

Além disso, as informações relativas a diversas despesas de vendas incorridas nas vendas destinadas ao mercado interno foram apresentadas desacompanhadas de memórias de cálculo ou explicações a respeito dos valores reportados, tendo sido identificadas diversas inconsistências nos mencionados dados.

Dessa forma, buscou-se apurar o valor normal da empresa a partir do seu custo médio de produção anual, apresentado na resposta ao questionário. Entretanto, na tentativa de apuração do valor normal construído, verificou-se que o custo informado em resposta ao questionário do exportador não incluía as despesas gerais e administrativas e as despesas (receitas) financeiras. Ademais, aparentemente não foram apresentados os dados de custos de produção referentes a todos os tipos de batatas congeladas (a empresa excluiu produtos que não teriam sido vendidos para o Brasil, mas que teriam sido produzidos e vendidos no mercado interno, durante o período da investigação).

Restou, portanto, inviabilizada a utilização de qualquer informação relativa ao valor normal apresentada pela empresa em resposta ao questionário. Então, em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, apurou-se o valor normal da empresa alemã, para fins de determinação preliminar, com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, o valor normal apurado quando do início da investigação.

Ressalte-se que, para fins do início da investigação, o valor normal da Wernsing foi apurado em base FOB, enquanto o preço de exportação foi apurado preliminarmente, conforme exposto no item seguinte, em base **ex fabrica**. Dessa forma, a fim de assegurar uma justa comparação com o preço de exportação, nos termos do art. 22 do Regulamento Brasileiro, o valor normal foi ajustado à condição **ex fabrica**.

Nesse sentido, com vistas à apuração do valor normal na condição **ex fabrica**, deduziu-se do preço FOB montante referente a despesa de frete unitário interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente. Tendo em vista que informou-se à Wernsing que não foram aceitos os dados reportados pela empresa referentes a tal despesa, uma vez que não foram apresentadas as memórias de cálculo e tampouco os esclarecimentos acerca de sua alocação às operações de venda reportadas, o referido ajuste foi realizado com base na melhor informação disponível. Dessa forma, foi deduzido o valor de US\$ [confidencial]/t, referente ao frete unitário interno – unidade de produção/armazenagem ao porto apurado, para fins de determinação preliminar, para outra empresa também investigada ([confidencial]). Ressalte-se que, nesse caso, presumiu-se que o frete da unidade de produção/armazenagem ao cliente no mercado interno e aquele despendido da unidade de produção/armazenagem ao porto de embarque no caso das exportações ao Brasil eram equivalentes.

Registre-se que, tendo em vista a utilização da melhor informação disponível para apuração do valor normal da Wernsing, considerou-se que as vendas de batatas congeladas dessa empresa no mercado alemão são realizadas na condição de pagamento “à vista”. Dessa forma, considerou-se que a empresa não incorreu em custo financeiro durante o período em suas vendas no mercado interno.

Tendo em vista o exposto, o valor normal da Wernsing, na condição **ex fabrica**, alcançou US\$ **878,51/t** (oitocentos e setenta e oito dólares estadunidenses e cinquenta e um centavos).

4.4.1.2.2. Do preço de exportação

O preço de exportação da Wernsing foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de batatas congeladas destinadas ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Considerando-se o período de investigação de dumping, as exportações de batatas congeladas da Wernsing destinadas ao mercado brasileiro totalizaram [confidencial] t, referentes ao montante total de € [confidencial].

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**.

Para a apuração na referida condição de venda, a Wernsing reportou os seguintes valores a serem deduzidos do preço bruto de vendas: custo financeiro, frete internacional, outras despesas diretas de venda, custo de embalagem e custo de manutenção de estoque.

Salienta-se que não foram considerados alguns dos valores solicitados pela Wernsing, conforme será explicitado a seguir.

O custo financeiro reportado pela empresa foi calculado por meio *[confidencial]*. O resultado foi *[confidencial]*. A taxa de juros utilizada foi obtida no sítio do Banco Central alemão, tendo sido tal valor dividido por *[confidencial]* dias. Foi realizado um ajuste no cálculo realizado pela empresa, tendo dividido o valor da taxa de juros média do período por 365 dias.

As demais despesas foram informadas desacompanhadas de memórias de cálculo ou explicações suficientes a respeito dos valores reportados. Dessa forma, restou inviabilizada a utilização dessas informações. Ademais, o custo de manutenção de estoque não foi aceito, tendo em vista que o custo de produção informado em resposta ao questionário do exportador não incluía as despesas gerais e administrativas e as despesas (receitas) financeiras, o que inviabilizou a apuração dessa despesa. Então, para fins de determinação preliminar, em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram apuradas as despesas deduzidas do preço bruto, discriminadas a seguir, com base na melhor informação disponível nos autos do processo.

Dessa forma, para fins de cálculo em base **ex fabrica**, do valor bruto das vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes de frete e seguro internacionais, frete unitário interno – unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque e custo financeiro.

Para o frete e seguro internacionais, obteve-se os dados referentes a tais despesas de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB, nas quais a Wernsing constava como produtora. Posteriormente, tais rubricas foram divididas pelo volume total de importações investigadas cujo produtor era a Wernsing, a fim de obter o seu valor médio por tonelada (US\$ *[confidencial]*/t, no caso do frete internacional, e US\$ *[confidencial]*/t, no caso do seguro internacional).

O valor de frete unitário interno ao porto de embarque deduzido, equivalente a US\$ *[confidencial]*/t, se refere ao frete unitário interno – unidade de produção/armazenagem ao porto apurado, para fins de determinação preliminar, para outra empresa também investigada (*[confidencial]*). Ressalte-se que, nesse caso, presumiu-se que o frete da unidade de produção/armazenagem ao cliente no mercado interno, mencionado no item anterior, e aquele despendido da unidade de produção/armazenagem ao porto de embarque no caso das exportações ao Brasil eram equivalentes.

Já o custo financeiro foi apurado conforme metodologia evidenciada anteriormente.

Nos termos do art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, os valores das vendas, expressos em euros, foram convertidos para dólares estadunidenses com base nas taxas de câmbio oficiais, publicadas pelo Banco Central do Brasil, relativas às datas de cada operação de venda. O preço bruto médio apurado foi US\$ *[confidencial]*/t, na condição *[confidencial]*.

Tendo em vista que, para fins de determinação preliminar, o valor normal da Wernsing foi apurado com base na melhor informação disponível (preço médio de exportação da Alemanha para o Reino Unido, ajustado à condição **ex fabrica**), o preço de exportação, também na condição **ex fabrica**, foi apurado, para fins de determinação preliminar, de forma geral e ponderado pela quantidade total de batatas congeladas exportada ao Brasil, sem considerar modelos de produto e os tipos de cliente da empresa. Dessa forma, o preço de exportação apurado foi US\$ 824,48/t (oitocentos e vinte e quatro dólares estadunidenses e quarenta e oito centavos por tonelada).

4.4.1.2.3. Da margem de dumping

O quadro a seguir resume o cálculo realizado e a margem de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a Wernsing:

Margem de Dumping - Wernsing			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
878,51	824,48	54,02	6,6

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 01.894/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2014, notificou-se a empresa Wernsing acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e conferiu-se prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.2. Da Bélgica

4.4.2.1. Clarebout Potatoes NV

Em sua resposta ao questionário, a empresa Clarebout não apresentou a totalidade das vendas do produto investigado. A ausência das informações referentes às batatas revestidas (**coated**) impossibilitou a análise dos dados apresentados pela empresa.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, apurou-se a margem de dumping da empresa belga com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, apresentada a seguir:

Margem de Dumping - Clarebout			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
834,39	668,84	165,55	24,8%

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 01.897/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Clarebout acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e foi conferido prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.2.2. Ecofrost SA

Em sua resposta ao questionário, a empresa Ecofrost não apresentou a totalidade das vendas do produto investigado. A ausência das informações referentes às vendas para o Brasil realizadas [confidencial] impossibilitou a análise dos dados apresentados pela empresa, para fins de apuração do preço de exportação. Além disso, a empresa apresentou os dados de venda referentes a todos os tipos de batatas congeladas no mercado interno (inclusive aqueles fora do escopo da investigação), o que inviabilizou a utilização dos dados da Ecofrost também para fins de apuração do valor normal.

Constatou-se, ainda, que aparentemente não foram apresentados os dados de custo de produção da totalidade dos produtos fabricados pela Ecofrost, de forma que ficou impossibilitada a realização de teste de vendas abaixo do custo.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, apurou-se a margem de dumping da empresa belga com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, apresentada a seguir:

Margem de Dumping - Ecofrost

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
834,39	668,84	165,55	24,8%

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 01.900/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Ecofrost acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e foi conferido prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.2.3. Lutosa SA

Em sua resposta ao questionário, a empresa Lutosa não apresentou a totalidade das vendas do produto investigado. A ausência das informações referentes às batatas revestidas (**coated**) impossibilitou a análise dos dados apresentados pela empresa.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, apurou-se a margem de dumping da empresa belga com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, apresentada a seguir:

Margem de Dumping - Lutosa

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
834,39	668,84	165,55	24,8%

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 01.888/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Lutosa acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e foi conferido prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.2.4. NV Mydibel SA

4.4.2.4.1. Do valor normal

Em sua resposta ao questionário, a empresa Mydibel não apresentou a totalidade das vendas do produto investigado no mercado interno. A empresa alegou que o volume de vendas no mercado interno de determinado tipo de batatas congeladas ([*confidencial*]) quando comparado ao volume exportado desse mesmo tipo de batatas para o Brasil seria insuficiente. Por este motivo, a empresa reportou a venda desses tipos de batatas somente para terceiro país – [*confidencial*]. Isso inviabilizou a utilização das informações relativas às vendas da Mydibel destinadas ao mercado doméstico.

Dessa forma, buscou-se apurar o valor normal da empresa a partir do seu custo médio de produção anual, apresentado na resposta ao questionário. Entretanto, na tentativa de apuração do valor normal construído, verificou-se que, aparentemente, não foram apresentados os custos de produção da totalidade de batatas congeladas incorridos pela empresa.

Restou, portanto, inviabilizada a utilização de qualquer informação relativa ao valor normal apresentada pela empresa em resposta ao questionário. Em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, apurou-se o valor normal da empresa belga, para fins de determinação preliminar, com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, o valor normal apurado quando do início da investigação.

Ressalta-se que, para fins do início da investigação, o valor normal da Mydibel foi apurado em base FOB, enquanto o preço de exportação foi apurado preliminarmente, conforme exposto no item seguinte, em base **ex fabrica**. Dessa forma, a fim de assegurar uma justa comparação com o preço de exportação, nos termos do art. 22 do Regulamento Brasileiro, o valor normal foi ajustado à condição **ex fabrica**.

Nesse sentido, com vistas à apuração do valor normal na condição **ex fabrica**, deduziu-se do preço FOB montantes referentes a despesa de frete interno (US\$ [*confidencial*]/t) e custo de embalagem (US\$ [*confidencial*]/t), despesas essas que também foram deduzidas do preço de exportação. Essas despesas foram apuradas a partir da resposta ao questionário do produtor/exportador da Mydibel, relativas aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao Brasil, sendo que a metodologia para seu cálculo consta do próximo item. Ressalte-se que, nesse caso, presumiu-se que o frete da unidade de produção/armazenagem ao cliente no mercado interno e aquele despendido da unidade de produção/armazenagem ao porto de embarque no caso das exportações ao Brasil eram equivalentes.

Registre-se que, tendo em vista a utilização da melhor informação disponível para apuração do valor normal da Mydibel, considerou-se que as vendas de batatas congeladas dessa empresa no mercado belga são realizadas na condição de pagamento “à vista”. Dessa forma, considerou-se que a empresa não incorreu em custo financeiro durante o período em suas vendas no mercado interno.

Dessa forma, considerando o exposto, o valor normal da Mydibel, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 723,31/t** (setecentos e vinte e três dólares estadunidenses e trinta e um centavos).

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 01.886/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Mydibel acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e foi conferido prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.2.4.2. Do preço de exportação

O preço de exportação da Mydibel foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao Brasil, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Considerando-se o período de investigação de dumping, as exportações de batatas congeladas da Mydibel destinadas ao mercado brasileiro totalizaram *[confidencial]* t, referentes ao montante total de € *[confidencial]*.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**.

Para a apuração na referida condição de venda, a Mydibel reportou os seguintes valores a serem deduzidos do preço bruto de vendas: custo financeiro, despesa de armazenagem, frete interno – unidade de armazenagem para o porto de embarque, frete internacional, seguro internacional, despesa indireta de vendas, custo de embalagem e custo de manutenção de estoque. Além disso, a empresa solicitou que fossem somados ao preço bruto de vendas os valores correspondentes a crédito de seguro.

Salienta-se que não foram considerados alguns dos valores solicitados pela Mydibel, conforme será explicitado a seguir.

O custo financeiro reportado pela empresa foi calculado por meio da multiplicação da taxa diária de juros pelo número de dias entre a data de embarque e a data de pagamento das faturas. Multiplicou-se o resultado obtido pelo preço bruto de cada operação. A taxa de juros diária utilizada se baseou nos empréstimos de curto prazo efetivamente tomados pela empresa durante o período de investigação. Para essa despesa, considerou-se os valores reportados pela empresa.

Já a despesa de armazenagem reportada pela empresa foi calculado por meio da seguinte fórmula: *[confidencial]*.

Visto que, conforme observações constantes do questionário, os custos informados neste campo devem se referir unicamente às despesas diretas para uma unidade de armazenagem não localizada na unidade de produção da mercadoria, não foram considerados os valores reportados pela empresa.

Com relação ao frete interno – unidade de armazenagem para o porto de embarque, a Mydibel informou que o transporte das mercadorias foi realizado pela transportadora *[confidencial]*, que lhe emite uma fatura a cada **container** transportado. A despesa de frete reportada foi calculada por meio da divisão entre o valor total da fatura correspondente a determinado **container** e o peso transportado. Para essa despesa, considerou-se os valores reportados pela empresa.

De modo semelhante, a despesa de frete internacional foi calculada com base no valor faturado por **container** e no peso transportado. Para essa despesa, considerou-se os valores reportados pela empresa.

No que se refere ao seguro internacional, a Mydibel informou que nas vendas para o cliente *[confidencial]* é cobrado um custo de seguro. Esse custo foi calculado da seguinte forma: *[confidencial]*. Para essa despesa, considerou-se os valores reportados pela empresa.

Optou-se, para fins do presente cálculo, por não se deduzir da receita auferida com as exportações de batatas congeladas para o Brasil as despesas indiretas de venda, haja vista que, não podendo estas serem diretamente apropriadas ao produto e aos diferentes mercados, necessitando, pois, de estimativa para alocação, sua consideração aumentaria significativamente o nível de imprecisão em relação ao valor efetivamente praticado pela empresa. Frise-se, no entanto, que visando a garantir a justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping e o art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, idêntico critério foi adotado quando do cálculo do valor normal.

Não foram considerados os valores referentes ao custo de manutenção de estoque reportado pela Mydibel, uma vez que as informações de custo do produto similar reportadas pela empresa não foram aceitas, conforme mencionado no item anterior, inviabilizando a apuração dessa despesa.

No que diz respeito aos custos de embalagem, foram considerados os valores reportados pela empresa, que levaram em consideração o tipo de embalagem – [*confidencial*]. Os custos de embalagem, de acordo com a empresa, podem ser obtidos diretamente do sistema de custos da empresa.

Por fim, registre-se que a empresa apresentou os dados constantes do apêndice VII (Exportações ao Brasil) em euros, sendo que o valor normal do início da investigação foi apurado em dólares estadunidenses. Desta forma, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013 e levando em consideração os critérios explicitados no § 2º do referido artigo, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local (euros) para dólares estadunidenses a partir da taxa diária observada na data de cada operação de venda do período de investigação de dumping (P3), com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Tendo em vista que, para fins de determinação preliminar, o valor normal da Mydibel foi apurado com base na melhor informação disponível (preço médio de exportação da Bélgica para o Reino Unido, ajustado à condição **ex fabrica**), o preço de exportação, também na condição **ex fabrica**, foi apurado, para fins de determinação preliminar, de forma geral e ponderado pela quantidade total de batatas congeladas exportada ao Brasil, sem considerar modelos de produto e os tipos de cliente da empresa.

Considerando o exposto, o preço de exportação da Mydibel, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 330,42/t** (trezentos e trinta dólares estadunidenses e quarenta e dois centavos por tonelada).

4.4.2.4.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicitado no quadro a seguir:

Margem de Dumping - Mydibel

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
723,31	330,42	392,89	118,9%

4.4.3. Da França

4.4.3.1. McCain Alimentaire SAS

4.4.3.1.1. Do valor normal

O valor normal da McCain Alimentaire SAS foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno francês, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

A empresa reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do preço bruto, para fins de apuração do valor normal **ex fabrica**: desconto por pagamento antecipado, desconto por quantidade, outros descontos, abatimentos, frete unitário interno – unidade de produção aos locais de armazenagem, despesa unitária de armazenagem – pré-venda, frete unitário interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente, despesa unitária de propaganda, outras despesas diretas de venda e despesas indiretas de venda. No entanto, não foram aceitos os dados reportados, uma vez que não foram apresentadas as memórias de cálculo e tampouco os esclarecimentos acerca da alocação das referidas despesas às operações de venda reportadas.

Ressalta-se, a esse respeito, por meio do Ofício nº 01.898/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa McCain Alimentaire SAS acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e conferiu prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A fim de apurar o valor normal na condição **ex fabrica**, deduziu-se do preço bruto somente valor referente ao frete interno. Tendo em vista, conforme mencionado anteriormente, a não aceitação dos valores reportados pela McCain Alimentaire referentes a essa despesa, esta foi apurada, para fins de determinação preliminar, com base na melhor informação disponível, qual seja, o frete interno unitário apurado, também para fins de determinação preliminar, para outra empresa investigada ([*confidencial*]), de acordo com sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que se considerou, para fins de determinação preliminar, que o frete pago pela [*confidencial*] para deslocar o produto da fábrica até o porto de embarque em suas exportações ao Brasil como sendo equivalente ao frete por ela incorrido da unidade de produção ao cliente em suas operações de venda destinadas ao mercado interno. Para estimar o frete interno incorrido pela McCain Alimentaire SAS, partiu-se do valor unitário de frete incorrido pela [*confidencial*], o qual foi multiplicado pela quantidade vendida em todas as operações da empresa francesa cujo termo de comércio implicava pagamento de frete.

Cumprе ressaltar que, devido à ausência de explicações e a não apresentação de memórias de cálculo para as demais despesas, não foram realizadas, para fins de determinação preliminar, outras deduções do valor normal.

Nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se apurar se as vendas do produto similar pela McCain Alimentaire SAS no mercado de comparação poderiam ser consideradas operações comerciais normais. Dessa forma, constatou-se inicialmente, conforme informações fornecidas na resposta ao questionário do produtor/exportador, que a McCain Alimentaire SAS não vendeu para empresas relacionadas no mercado doméstico durante o período de investigação de dumping.

Buscou-se, então, apurar se as vendas reportadas em resposta ao questionário do produtor/exportador foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, de acordo com o estabelecido no § 1º do mencionado artigo. Ressalte-se que, para a apuração do custo, foram considerados os valores mensais gerais reportados pela empresa em resposta ao questionário do exportador, considerando os valores totais das suas plantas produtivas.

Nesse contexto, constatou-se que, do total de transações envolvendo batatas congeladas realizadas pela McCain Alimentaire SAS no mercado francês, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação de dumping, 0,5% ([*confidencial*] t) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis – sem considerar os custos de embalagem, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas de vendas).

Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário foi inferior a 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, não o caracteriza como quantidade substancial. Dessa forma, a totalidade das operações reportadas foi considerada para o cálculo do valor normal.

Registre-se que a empresa apresentou os dados de vendas destinadas ao mercado francês em moeda local (euros). Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio diária observada na data de cada operação de venda do período de investigação de dumping (P3), com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Por fim, cumpre ressaltar que a empresa forneceu os dados de vendas segmentados conforme determinadas características do produto. Dentre as características apontadas há a cobertura, a qual coincide com um dos critérios utilizados na categorização do produto, definida, conforme item 4.1.7. Dessa forma, o valor normal foi apurado levando-se em consideração o tipo de produto (com ou sem cobertura). Ademais, considerou-se, para fins de apuração do valor normal, a categoria do cliente.

Deve-se ressaltar que, [*confidencial*]. Diante disso, considerando-se o período de investigação de dumping, o valor normal apurado na condição **ex fabrica**, ponderado pela quantidade e tipo (com ou sem cobertura) do produto exportado para cada categoria de cliente, alcançou **US\$ 1.890,77 /t** (um mil, oitocentos e noventa dólares estadunidenses e setenta e sete centavos por tonelada).

4.4.3.1.2. Do preço de exportação

A McCain Alimentaire SAS informou em sua resposta ao questionário do produtor/exportador vender para o Brasil por meio de dois canais de distribuição distintos: por meio da McCain Argentina, empresa exportadora relacionada localizada na Argentina, e por meio da McCain do Brasil, empresa importadora relacionada. A McCain Alimentaire SAS reportou, nesse sentido, dados referentes às suas vendas para a McCain do Brasil e dados referentes às operações realizadas por meio da empresa argentina. Para essas últimas a empresa reportou, além do preço por ela praticado, o preço unitário praticado pela parte relacionada, McCain Argentina, ao primeiro comprador independente (cliente brasileiro).

Nesse contexto, foi aplicada metodologia distinta para apuração do preço de exportação para cada um dos canais descritos acima. O preço referente às operações de venda realizadas por meio da exportadora argentina foi apurado conforme o art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, na

hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil.

Já o preço referente às exportações destinadas à McCain do Brasil foi apurado conforme o inciso I do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, em razão de associação ou relacionamento entre o produtor e o importador, o preço de exportação poderá ser construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente. Dessa forma, foram utilizados os dados de revenda do produto investigado no mercado brasileiro, apresentados pela McCain do Brasil em sua resposta ao questionário do importador.

A esse respeito, cumpre ressaltar que, conforme explicado na resposta ao questionário do produtor/exportador da McCain Alimentaire SAS, a empresa integra um grupo, do qual também faz parte a McCain Foods Holland BV, empresa localizada na Holanda e investigada no presente processo. A empresa brasileira McCain do Brasil também integra o referido grupo de empresa e consiste em importadora relacionada às empresas produtoras/exportadoras investigadas. Desse modo, a McCain do Brasil revende no mercado brasileiro produtos provenientes tanto da empresa francesa, como da empresa holandesa. Ocorre que, conforme dados reportados na resposta ao questionário do importador, não seria possível identificar a origem do produto revendido pela empresa brasileira: se fora produzido pela McCain Alimentaire SAS ou pela McCain Foods Holland BV. Diante disso, decidiu-se por considerar, para fins de determinação preliminar, a totalidade das vendas da McCain do Brasil para apuração dos preços de exportação de ambas as empresas investigadas.

No entanto, de acordo com os dados de exportação reportados pela McCain Alimentaire SAS, [*confidencial*].

Com relação às operações de exportação realizadas por meio da McCain Argentina, partiu-se do valor bruto de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente. Não foram informados pela McCain Alimentaire SAS dados referentes a descontos e abatimentos, e tampouco a impostos incidentes sobre as vendas, pagos pelo exportador relacionado. Dessa forma, por não possuir informações acerca das políticas de desconto do exportador e da incidência de impostos sobre as operações de exportações, para fins de determinação preliminar, não foram realizadas essas deduções do valor bruto informado.

A McCain Alimentaire SAS informou, no entanto, valor referente ao frete internacional daquelas operações de venda cujo termo de comércio (*confidencial*) ensejara pagamento dessa despesa por parte do exportador relacionado. Os valores de frete internacional, conforme reportados pela empresa, foram deduzidos do valor bruto de venda e chegou-se ao valor de venda FOB no exportador relacionado. Ressalta-se, a esse respeito, que, conforme informações prestadas pela empresa, nas exportações realizadas por meio da McCain Argentina, o produto segue da França diretamente para o cliente brasileiro. Desse modo, o frete internacional reportado se refere à exportação da França para o Brasil.

A fim de apurar o preço de exportação FOB no fabricante, procedeu-se às deduções das despesas de venda e despesas gerais e administrativas incorridas pelo exportador relacionado, bem como da margem de lucro por ele auferida. A esse respeito, cumpre ressaltar que não foram reportados dados referentes a tais rubricas e tampouco apresentadas demonstrações financeiras do exportador relacionado. Buscou-se informações referentes a empresas localizadas na Argentina, porém não encontrou nenhuma opção por meio da qual fosse possível estimar as despesas incorridas e o lucro auferido pela McCain Argentina no período de investigação de dumping.

Dessa forma, considerou-se como melhor informação disponível, para fins de determinação preliminar, os dados referentes à empresa BRF (Brasil Foods SA), a qual figura como uma das principais importadoras do produto investigado. Com base nos demonstrativos da empresa referentes aos anos de 2014 e 2015, apurou-se percentual referente à participação das despesas de venda e das despesas gerais e administrativas sobre a receita líquida de vendas da empresa. Tendo em vista que o período de investigação de dumping (julho de 2014 a junho de 2015) não coincide com o ano fiscal e que não foram encontrados demonstrativos financeiros auditados em base semestral, calculou-se a média simples entre os percentuais de 2014 e 2015, a fim de se chegar a uma estimativa de percentual referente ao período investigado. Mesmo procedimento foi aplicado ao lucro líquido auferido pela BRF nos anos de 2014 e 2015.

Nesse sentido, deduziram-se do valor de venda FOB do exportador relacionadas despesas de venda, correspondentes a 14,73%, e despesas gerais e administrativas, correspondentes a 1,48%. Deduziu-se ainda margem de lucro correspondente a 8,7%. Chegou-se, dessa forma, ao valor FOB das operações da McCain Alimentaire SAS realizadas por meio de sua parte relacionada na Argentina.

Registre-se que a empresa apresentou os dados de exportação em euros. Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio diária observada na data de cada operação de venda de P3, com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Com relação às operações de exportação destinadas à empresa importadora relacionada McCain do Brasil, partiu-se dos dados de revenda da empresa ao comprador independente no Brasil. Inicialmente, a fim de se apurar o valor líquido da venda, foi necessária a dedução das rubricas referentes aos descontos e abatimentos, tributos recolhidos pelo importador relacionado e frete e seguro internos. Ressalta-se que não foram informados pela McCain do Brasil dados referentes a descontos e abatimentos, e tampouco a frete e seguro internos. Dessa forma, por não possuir informações acerca das políticas de desconto do importador, para fins de determinação preliminar, não foram realizadas deduções a título de descontos e abatimentos do valor bruto informado. Com relação ao frete e seguro internos, apesar de não terem sido apresentados valores individualizados de cada um deles, a empresa informou estarem incluídos no valor apresentado a título de custos incorridos na revenda. Por fim, os valores referentes aos impostos recolhidos pelo importador foram informados de forma individualizada e foram então deduzidos do valor bruto de venda.

A partir do valor líquido da venda, foram realizadas deduções a fim de se apurar o valor CIF internado no Brasil. Para tanto, foram deduzidos os valores reportados a título de custos incorridos na revenda e de despesas gerais e administrativas informados pela McCain do Brasil. Com relação à margem de lucro, considerou-se como melhor informação disponível, para fins de determinação preliminar, a margem de lucro média de 8,7% calculada com base nas margens de lucro líquido auferidas pela BRF nos anos de 2014 e 2015. Conforme ressaltado anteriormente, a empresa BRF figura como uma das principais importadoras do produto investigado e publica seus demonstrativos auditados regularmente.

Do valor CIF internado no Brasil, foram deduzidos valores referentes ao Imposto de Importação (II) e despesas de internação pagos pelo importador relacionado. A McCain do Brasil não informou o valor do II referente às operações de importação do produto investigado por ela realizadas. Dessa forma, calculou-se o valor do imposto efetivamente pago pela empresa ao longo do período de investigação de dumping em suas aquisições do produto investigado, com base nos dados oficiais de importação da Receita Federal do Brasil. Com relação às despesas de internação, deduziu-se valor correspondente a 6,8% do valor CIF internado, apurado com base nas respostas ao questionário do importador recebidas.

Chegou-se então ao valor CIF no Brasil. Desse valor foram deduzidos valores de frete e seguro internacionais, a fim de se apurar o valor FOB das operações de exportação da McCain Alimentaire SAS por meio da McCain do Brasil. Ressalta-se que se considerou como melhor informação disponível, para fins de determinação preliminar, os valores de frete e seguro internacionais efetivamente pagos pela McCain do Brasil em suas operações de importação do produto investigado realizadas durante o período de investigação, apurados com base nos dados oficiais de importação da Receita Federal do Brasil.

Tendo sido apurados os valores FOB e as quantidades exportadas, referentes aos dois canais de distribuição utilizados pela McCain Alimentaire SAS (McCain Argentina e McCain do Brasil), chegou-se aos valores e quantidades totais e, finalmente, ao preço de exportação total da empresa na condição FOB.

Uma vez que o valor normal da McCain Alimentaire SAS, para fins de determinação preliminar, foi apurado na condição **ex fabrica** e com vistas a proceder a uma justa comparação, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi, preliminarmente, calculado também na condição **ex fabrica**. Para tanto, deduziu-se do preço de exportação FOB da McCain Alimentaire SAS somente valores referentes ao frete interno, seguindo procedimento análogo àquele utilizado para apuração do valor normal.

Tal como mencionado anteriormente, a não aceitação dos valores reportados pela McCain Alimentaire referentes à despesa de frete interno ensejou a sua apuração, para fins de determinação preliminar, com base na melhor informação disponível, qual seja, o frete interno unitário apurado, também para fins de determinação preliminar, para outra empresa investigada ([*confidencial*]), de acordo com sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que se considerou, para fins de determinação preliminar, que o frete pago pela [*confidencial*] para deslocar o produto da fábrica até o porto de embarque em suas exportações ao Brasil como sendo equivalente ao frete por ela incorrido da unidade de produção ao cliente em suas operações de venda destinadas ao mercado interno. Para estimar o frete interno incorrido pela McCain Alimentaire SAS, partiu-se do valor unitário de frete incorrido pela [*confidencial*], o qual foi multiplicado pela quantidade vendida em todas as operações da empresa francesa cujo termo de comércio implicava pagamento de frete.

O valor auferido foi então deduzido do valor total FOB das operações da McCain Alimentaire SAS. Cumpre ainda ressaltar que, da mesma forma que o valor normal, o preço de exportação foi calculado levando-se em conta o tipo de produto (com ou sem cobertura) e a categoria do cliente.

Registre-se que a McCain do Brasil apresentou os dados de vendas destinadas ao mercado brasileiro em moeda local (reais). Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio diária observada na data de cada operação de venda de P3, com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Considerando o exposto, o preço de exportação da McCain Alimentaire SAS, na condição **ex fabrica** alcançou **US\$ 568,72 /t** (quinhentos e setenta e oito dólares estadunidenses e setenta e dois centavo por toneladas).

4.4.3.1.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicitado no quadro a seguir:

Margem de Dumping – McCain Alimentaire

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.890,77	568,72	1.322,05	232,5%

4.4.4. Da Holanda

4.4.4.1. Agristo BV

Em sua resposta ao questionário, a empresa Agristo não apresentou a totalidade das vendas do produto investigado. A ausência das informações referentes às batatas revestidas (**coated**) impossibilitou a análise dos dados apresentados pela empresa.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, apurou-se a margem de dumping da empresa holandesa com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, apresentada a seguir:

Margem de Dumping – Agristo

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
936,56	662,50	274,05	41,4%

Deve-se ressaltar, por meio do Ofício nº 01.885/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Agristo acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e foi conferido prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.4.2. Bergia Distributiebedrijven BV

Em sua resposta ao questionário, a empresa Bergia não apresentou a totalidade das vendas do produto investigado. A ausência das informações referentes às batatas revestidas (**coated**) impossibilitou a análise dos dados apresentados pela empresa.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, apurou-se a margem de dumping da empresa holandesa com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, que está apresentada a seguir:

Margem de Dumping - Bergia

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
936,56	662,50	274,05	41,4%

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 01.887/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Bergia acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e foi conferido prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da

ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.4.3. Farm Frites International BV

Em sua resposta ao questionário, a empresa Farm Frites reportou as vendas do produto investigado fabricado em suas plantas da Holanda e da Bélgica.

No entanto, as operações de venda a serem reportadas pela empresa deveriam se referir exclusivamente aos produtos fabricados pela Farm Frites International BV. A ausência de indicação da origem das batatas produzidas e vendidas pela empresa impossibilitou a análise dos dados apresentados pela Farm Frites International BV.

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, apurou-se a margem de dumping da empresa holandesa com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, apresentada a seguir:

Margem de Dumping – Farm Frites			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
936,56	662,50	274,05	41,4%

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 01.884/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa Farm Frites acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e foi conferido prazo para que a exportadora fornecesse as explicações pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.4.4.4. McCain Foods Holland BV

4.4.4.4.1. Do valor normal

O valor normal da McCain Foods Holland BV foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar praticados no mercado interno holandês, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

A empresa reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do valor normal, para fins de apuração do valor normal **ex fabrica**: desconto por pagamento antecipado, desconto por quantidade, outros descontos, abatimentos, frete unitário interno – unidade de produção aos locais de armazenagem, despesa unitária de armazenagem – pré-venda, frete unitário interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente, despesa unitária de propaganda, outras despesas diretas de venda e despesas indiretas de venda. No entanto não foram aceitos os dados reportados, uma vez que não foram apresentadas as memórias de cálculo e tampouco os esclarecimentos acerca da alocação das referidas despesas às operações de venda reportadas.

Ressalta-se a esse respeito que, por meio do Ofício nº 01.899/2016/CGAC/DECOM/SECEX, de 14 de março de 2016, notificou-se a empresa McCain Foods Holland BV acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e conferiu prazo para que a exportadora fornecesse as explicações

pertinentes acerca da ausência/inconsistência das informações apresentadas em resposta ao questionário, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A fim de apurar o valor normal na condição **ex fabrica**, deduziu-se somente valor referente ao frete interno. Tendo em vista, conforme mencionado anteriormente, a não aceitação dos valores reportados pela McCain Foods Holland referentes a essa despesa, esta foi apurada, para fins de determinação preliminar, com base na melhor informação disponível, qual seja, o frete interno unitário apurado, também para fins de determinação preliminar, para outra empresa investigada ([*confidencial*]), de acordo com sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que se considerou, para fins de determinação preliminar, que o frete pago pela [*confidencial*] para deslocar o produto da fábrica até o porto de embarque em suas exportações ao Brasil como sendo equivalente ao frete por ela incorrido da unidade de produção ao cliente em suas operações de venda destinadas ao mercado interno. Para estimar o frete interno incorrido pela McCain Foods Holland, partiu-se do valor unitário de frete incorrido pela [*confidencial*], o qual foi multiplicado pela quantidade vendida em todas as operações da empresa holandesa cujo termo de comércio implicava pagamento de frete.

Cumprido ressaltar que, devido à ausência de explicações e a não apresentação de memórias de cálculo para as demais despesas, não foram realizadas, para fins de determinação preliminar, outras deduções do valor normal.

Nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se apurar se as vendas do produto similar pela McCain Foods Holland BV no mercado de comparação poderiam ser consideradas operações comerciais normais. Dessa forma, constatou-se inicialmente, conforme informações fornecidas na resposta ao questionário do produtor/exportador, que a McCain Foods Holland BV não vendeu para empresas relacionadas no mercado doméstico durante o período de investigação de dumping.

Buscou-se, então, apurar se as vendas reportadas em resposta ao questionário do produtor/exportador foram realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, de acordo com o estabelecido no § 1º do mencionado artigo. Ressalte-se que, para a apuração do custo, foram considerados os valores mensais gerais reportados pela empresa em resposta ao questionário do exportador, considerando os valores totais das suas plantas produtivas.

Nesse contexto, constatou-se que, do total de transações envolvendo batatas congeladas realizadas pela McCain Foods Holland BV no mercado holandês, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação de dumping, 2,4% ([*confidencial*] t) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis – sem considerar os custos de embalagem, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas de vendas).

Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário foi inferior a 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, não o caracteriza como quantidade substancial. Dessa forma, a totalidade das operações reportadas fora considerada para o cálculo do valor normal.

Registre-se que a empresa apresentou os dados de vendas destinadas ao mercado holandês em moeda local (euros). Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio diária observada na data de cada operação de venda do período de investigação de dumping (P3), com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Por fim, cumpre ressaltar que a empresa forneceu os dados de vendas segmentados conforme determinadas características do produto. Dentre as características apontadas há a cobertura, a qual coincide com um dos critérios utilizados na categorização do produto, definida, conforme item 4.1.7. Dessa forma, o valor normal foi apurado levando-se em consideração o tipo de produto (com ou sem cobertura). Ademais, considerou-se, para fins de apuração do valor normal a categoria do cliente.

Isto posto, o valor normal da McCain Foods Holland BV, na condição **ex fabrica**, ponderado pela quantidade e tipo (com ou sem cobertura) do produto exportado a cada categoria de cliente da empresa, alcançou **US\$ 1.536,64 /t** (um mil, quinhentos e trinta e seis dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos por tonelada).

4.4.4.2. Do preço de exportação

A McCain Foods Holland BV informou em sua resposta ao questionário do produtor/exportador vender para o Brasil por meio de dois canais de distribuição distintos: por meio da McCain Argentina, empresa exportadora relacionada localizada na Argentina, e por meio da McCain do Brasil, empresa importadora relacionada. A McCain Foods Holland BV reportou, nesse sentido, dados referentes às suas vendas para a McCain do Brasil e dados referentes às operações realizadas por meio da empresa argentina. Para essas últimas a empresa reportou, além do preço por ela praticado, o preço unitário praticado pela parte relacionada, McCain Argentina, ao primeiro comprador independente (cliente brasileiro).

Nesse contexto, foi aplicada metodologia distinta para apuração do preço de exportação para cada um dos canais descritos acima. O preço referente às operações de venda realizadas por meio da exportadora argentina, foi apurado conforme o art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, na hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil.

Já o preço referente às exportações destinadas à McCain do Brasil foi apurado conforme o inciso I do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, em razão de associação ou relacionamento entre o produtor e o importador, o preço de exportação poderá ser construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente. Dessa forma, foram utilizados os dados de revenda do produto investigado no mercado brasileiro, apresentados pela McCain do Brasil em sua resposta ao questionário do importador.

A esse respeito, cumpre ressaltar, tal como evidenciado anteriormente no item 4.3.2.1.2, não ser possível identificar a origem do produto revendido pela empresa brasileira: se fora produzido pela McCain Foods Holland BV ou pela McCain Alimentaire SAS. Desse modo, considerou-se, para fins de determinação preliminar, a totalidade das vendas da McCain do Brasil para apuração dos preços de exportação de ambas as empresas investigadas.

Com relação às operações de exportação realizadas por meio da McCain Argentina, partiu-se do valor bruto de venda do exportador relacionado ao primeiro comprador independente. Não foram informados pela McCain Foods Holland BV dados referentes a descontos e abatimentos, e tampouco a impostos incidentes sobre as vendas, pagos pelo exportador relacionado. Dessa forma, por não possuir informações acerca das políticas de desconto do exportador e da incidência de impostos sobre as operações de exportações, para fins de determinação preliminar, não foram realizadas essas deduções do valor bruto informado.

A McCain Foods Holland BV informou, no entanto, valor referente ao frete internacional daquelas operações de venda cujo termo de comércio (*confidencial*) ensejara pagamento dessa despesa por parte do exportador relacionado. Os valores de frete internacional, conforme reportados pela empresa, foram deduzidos do valor bruto de venda e chegou-se ao valor de venda FOB no exportador relacionado. Ressalta-se, a esse respeito, que, conforme informações prestadas pela empresa, nas exportações realizadas por meio da McCain Argentina, o produto segue da França diretamente para o cliente brasileiro. Desse modo, o frete internacional reportado se refere à exportação da França para o Brasil.

A fim de apurar o preço de exportação FOB no fabricante, procedeu-se às deduções das despesas de venda e despesas gerais e administrativas incorridas pelo exportador relacionado, bem como da margem de lucro por ele auferida. A esse respeito, cumpre ressaltar que não foram reportados dados referentes a tais rubricas e tampouco apresentadas demonstrações financeiras do exportador relacionado. Buscou-se informações referentes a empresas localizadas na Argentina, porém não encontrou nenhuma opção por meio da qual fosse possível estimar as despesas incorridas e o lucro auferido pela McCain Argentina no período de investigação de dumping.

Dessa forma, considerou-se como melhor informação disponível, para fins de determinação preliminar, os dados referentes à empresa BRF (Brasil Foods SA), a qual figura como uma das principais importadoras do produto investigado. Com base nos demonstrativos da empresa referentes aos anos de 2014 e 2015, apurou-se percentual referente à participação das despesas de venda e das despesas gerais e administrativas sobre a receita líquida de vendas da empresa. Tendo em vista que o período de investigação de dumping (julho de 2014 a junho de 2015) não coincide com o ano fiscal e que não foram encontrados demonstrativos financeiros auditados em base semestral, calculou-se a média simples entre os percentuais de 2014 e 2015, a fim de se chegar a uma estimativa de percentual referente ao período investigado. Mesmo procedimento fora aplicado ao lucro líquido auferido pela BRF nos anos de 2014 e 2015.

Nesse sentido, deduziram-se do valor de venda FOB do exportador relacionado despesas de venda, correspondentes a 14,73%, e despesas gerais e administrativas, correspondentes a 1,48%. Deduziu-se ainda margem de lucro correspondente a 8,7%. Chegou-se, dessa forma, ao valor FOB das operações da McCain Foods Holland BV realizadas por meio de sua parte relacionada na Argentina.

Registre-se que a empresa apresentou os dados de exportação em euros. Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio diária observada na data de cada operação de venda de P3, com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Com relação às operações de exportação destinadas à empresa importadora relacionada McCain do Brasil, partiu-se dos dados de revenda da empresa ao comprador independente no Brasil. Inicialmente, a fim de se apurar o valor líquido da venda, foi necessária a dedução das rubricas referentes aos descontos e abatimentos, tributos recolhidos pelo importador relacionado e frete e seguro internos. Ressalta-se que não foram informados pela McCain do Brasil dados referentes a descontos e abatimentos, e tampouco a frete e seguro internos. Dessa forma, por não possuir informações acerca das políticas de desconto do importador, para fins de determinação preliminar, não foram realizadas deduções a título de descontos e abatimentos do valor bruto informado. Com relação ao frete e seguro internos, apesar de não terem sido apresentados valores individualizados de cada um deles, a empresa informou estarem incluídos no valor apresentados a título de custos incorridos na revenda. Por fim, os valores referentes aos impostos

recolhidos pelo importador foram informados de forma individualizada e foram então deduzidos do valor bruto de venda.

A partir do valor líquido da venda, foram realizadas deduções a fim de se apurar o valor CIF internado no Brasil. Para tanto, foram deduzidos os valores reportados a título de custos incorridos na revenda e de despesas gerais e administrativas informados pela McCain do Brasil. Com relação à margem de lucro, considerou-se como melhor informação disponível, para fins de determinação preliminar, a margem de lucro média de 8,7% calculada com base nas margens de lucro líquido auferidas pela BRF nos anos de 2014 e 2015. Conforme ressaltado anteriormente, a empresa BRF figura como uma das principais importadoras do produto investigado e publica seus demonstrativos auditados regularmente de 2014 e 2015.

Do valor CIF internado no Brasil, foram deduzidos valores referentes ao Imposto de Importação (II) e despesas de internação pagos pelo importador relacionado. A McCain do Brasil não informou o valor do II referente às operações de importação do produto investigado por ela realizadas. Dessa forma, calculou-se o valor do imposto efetivamente pago pela empresa ao longo do período de investigação de dumping em suas aquisições do produto investigado, com base nos dados oficiais de importação da Receita Federal do Brasil. Com relação às despesas de internação, deduziu-se valor correspondente a 6,8% do valor CIF internado, apurado com base nas respostas ao questionário do importador recebidas.

Chegou-se então ao valor CIF no Brasil. Desse valor foram deduzidos frete e seguro internacionais, a fim de se apurar o valor FOB das operações de exportação da McCain Foods Holland BV por meio da McCain do Brasil. Ressalta-se que considerou-se como melhor informação disponível, para fins de determinação preliminar, os valores de frete e seguro efetivamente pagos pela McCain do Brasil em suas operações de importação do produto investigado realizadas durante o período de investigação, apurados com base nos dados oficiais de importação da Receita Federal do Brasil.

Tendo sido apurados os valores FOB e as quantidades exportadas, referentes aos dois canais de distribuição utilizados pela McCain Foods Holland BV (McCain Argentina e McCain do Brasil), chegou-se aos valores e quantidades totais e, finalmente, ao preço de exportação total da empresa na condição FOB.

Uma vez que o valor normal da McCain Foods Holland BV, para fins de determinação preliminar, foi apurado na condição **ex fabrica** e com vistas a proceder a uma justa comparação, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi, preliminarmente, calculado também na condição **ex fabrica**. Para tanto, deduziu-se do preço de exportação FOB da McCain Foods Holland BV somente valores referentes ao frete interno, seguindo procedimento análogo àquele utilizado para apuração do valor normal.

Tal como mencionado anteriormente, a não aceitação dos valores reportados pela McCain Foods Holland referentes à despesa de frete interno ensejou a sua apuração, para fins de determinação preliminar, com base na melhor informação disponível, qual seja, o frete interno unitário apurado, também para fins de determinação preliminar, para outra empresa investigada ([*confidencial*]), de acordo com sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que se considerou, para fins de determinação preliminar, que o frete pago pela [*confidencial*] para deslocar o produto da fábrica até o porto de embarque em suas exportações ao Brasil como sendo equivalente ao frete por ela incorrido da unidade de produção ao cliente em suas operações de venda destinadas ao mercado interno. Para estimar o frete interno incorrido pela McCain Foods Holland, partiu-se do valor unitário de frete incorrido pela [*confidencial*], o qual foi multiplicado pela quantidade vendida em todas as operações da empresa francesa cujo termo de comércio implicava pagamento de frete

O valor auferido foi então deduzido do valor total FOB das operações da McCain Foods Holland BV. Cumpre ainda ressaltar que, da mesma forma que o valor normal, o preço de exportação foi calculado levando-se em conta o tipo de produto (com ou sem cobertura) e a categoria do cliente.

Registre-se que a McCain do Brasil apresentou os dados de vendas destinadas ao mercado brasileiro em moeda local (reais). Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, de acordo com o disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se conversão cambial dos valores reportados em moeda local para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio diária observada na data de cada operação de venda de P3, com base nas cotações obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Considerando o exposto, o preço de exportação da McCain Foods Holland BV, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 793,74 /t** (setecentos e noventa e três dólares estadunidenses e setenta e quatro centavos por tonelada).

4.4.4.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicitado no quadro a seguir:

Margem de Dumping – McCain Foods Holland			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.536,64	793,74	742,90	93,6%

4.5. Das manifestações acerca do dumping para efeito de determinação preliminar

A Agrarfrost, em resposta ao questionário, afirmou haver diferenças entre os dois mercados no que se refere à aquisição de matéria-prima: enquanto no mercado interno seriam [*confidencial*], para o mercado brasileiro [*confidencial*]. Tendo em vista, de acordo com a Agrarfrost, que no período [*confidencial*].

Dessa maneira, afirmou a empresa que diferenças de preços entre o mercado doméstico (preços mais elevados) e o mercado brasileiro (preços menores) não seriam derivadas de prática de dumping, mas da dinâmica de aquisição de batatas **in natura**. Para tanto, a empresa propôs um ajuste, segundo o qual o preço de vendas por contrato seria reduzido e o preço **spot** seria aumentado com base nas diferenças desses preços e o preço médio ponderado, a fim de remover o efeito da variação do custo da batata.

Em 24 de março de 2016 a Comissão Europeia expressou sua preocupação com a justa comparação entre preços de exportação e valor normal. As empresas temeriam que as diferentes taxas de conversão adotadas quando do cálculo da margem de dumping pudessem distorcer o resultado, sendo que em seu ponto de vista o cálculo em euros, moeda dos exportadores, garantiria comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal.

Finalmente, a Comissão destacou que parece haver importantes diferenças nas condições de venda na Europa e no Brasil, como por exemplo os tipos de contrato, e concluiu sublinhando que uma comparação apropriada deveria ser garantida, havendo a necessidade de se considerar um nível de comércio apropriado.

Em 24 de março de 2016, a EUPPA também mencionou a importância da forma de aquisição das batatas congeladas para a comparação justa, tendo em vista que no mercado europeu a maior parte dos clientes estaria disposta a pagar preços mais elevados do que se pagaria em aquisições **spot** para garantir a disponibilidade de volumes e de tipos de batatas congeladas precisamente especificadas. Para isso, firmariam contratos com seguro de garantia de fornecimento contínuo.

No entender da Associação, a Bem Brasil não teria tido o cuidado de esclarecer:

*“a respeito das práticas tradicionais e bem conhecidas em mercados maduros como o Europeu, que trabalha tanto com vendas sob contratos antecipados e garantia de entrega sob preços pré-fixados, como com clientes sob a modalidade **spot**, que correm risco de disponibilidade das variedades de produto desejadas e com incertezas de preços, que podem estar mais altos ou mais baixos, conforme balanço de oferta e demanda conjuntural.”*

Ainda, destacou que o tema das vendas **spot** e por contrato deveria ter sido abordado em detalhe pela petionária, tendo em vista tratar-se de produto cujo custo, produção e preço dependeriam essencialmente de matéria prima sujeita a drásticas variações mensais e sazonais, com riscos de escassez ou alteração de qualidade.

4.5.1. Dos comentários acerca das manifestações

Não procede a afirmação da Agrarfrost de que diferenças de preços entre o mercado doméstico e o mercado brasileiro seriam derivadas da dinâmica de aquisição de batatas **in natura**, uma vez que não parece viável estabelecer uma relação direta entre a matéria-prima utilizada na linha de produção e a destinação do produto final, visto que as diferenças nos preços de aquisição da batata **in natura** são “diluídas” na apuração de seu custo médio.

No que se refere à manifestação da Comissão Europeia acerca das diferentes taxas de câmbio utilizadas, esclarece-se que, nos termos do disposto no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi necessário proceder à conversão cambial tendo em vista a existência de dados em moedas distintas. Além disso, ao comparar o valor normal e o preço de exportação dos produtores/exportadores, exceto quando não for possível, utilizar-se-á os valores reportados pelas empresas, e se ambos estiverem na mesma moeda, não irá converter o valor para outra moeda.

Em relação à manifestação da EUPPA e da Comissão Europeia acerca das formas de aquisição do produto pelos clientes europeus e brasileiros, as informações apresentadas até o momento pelos produtores/exportadores não permitiram a análise se de fato esse ponto foi relevante em eventuais diferenças de preços praticados para os diferentes mercados.

4.6. 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 batatas congeladas, originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda, realizadas no período de julho de 2014 a junho de 2015.

Outrossim, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram 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 batatas congeladas. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica, de acordo com a regra do § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A Bem Brasil iniciou suas operações entre o final de 2006 e o início de 2007. Para implantar o negócio, baseado em regime de economia familiar e submetido, ao longo do tempo, à progressiva mecanização, os sócios da empresa tiveram que lidar com a ausência de modelos ou de fontes nas quais eles pudessem se espelhar, acarretando prejuízo acumulado até 31 de dezembro de 2008, o qual teria consumido praticamente todo o capital social da empresa. Em 2009, a sociedade foi desfeita e a Bem Brasil passou a ser controlada exclusivamente por apenas um dos sócios remanescentes.

Dessa forma, a Bem Brasil, até se inserir efetivamente no mercado, no sentido de poder atender a todos os canais de distribuição do produto, conviveu com acertos e erros inerentes ao processo de aprendizagem, tanto no que se refere ao cultivo da batata, quanto ao processo fabril.

No cultivo da batata, o processo de aprendizagem esteve relacionado a diversos aspectos, tais como a escolha das variedades da batata **in natura**, a melhor época de plantio e às condições de estocagem.

Além disso, a produtividade alcançada no campo – [*confidencial*] – teria se revelado muito baixa para o negócio da indústria. E mais, como não havia processo de armazenamento, toda a batata colhida no dia precisava ser industrializada rapidamente. A empresa teria ainda necessitado desenvolver um tipo de batata **in natura** mais adequado para a indústria, processo que teria levado, aproximadamente, 2 anos. Dessa forma, a indústria teria que conviver com testes e experimentações, na fazenda, já com a linha de produção em funcionamento.

Pode-se mensurar o impacto negativo desse aprendizado por meio do rendimento da matéria-prima – volume de batata **in natura** necessário para se produzir um quilograma de batata congelada, que se estabilizou somente em 2012.

Ademais, o processo de busca pelo tipo de batata **in natura** mais adequado teria acarretado impactos negativos no que se refere à produtividade e aos custos de produção, visto que, se por um lado, cerca de 60% do custo do produto objeto da investigação se refere à batata **in natura**, por outro lado, havia a necessidade de a planta produtiva funcionar, ao menos, com capacidade mínima, por conta dos custos fixos.

Já no tocante ao processo fabril, destaque-se que a Bem Brasil, no começo do processo, adquiriu uma linha de produção completa, com capacidade instalada para processar 6 t/h de batatas congeladas. Foram adquiridos, também, equipamentos periféricos (caldeira, gerador de energia, tratamento de efluentes, entre outros) para garantir o funcionamento da produção.

Diante da falta de mão de obra especializada, a Bem Brasil precisou formar todo o capital humano, o que impactou diretamente a produtividade da empresa e, naturalmente, os custos de produção.

Ainda, os custos de produção da Bem Brasil foram elevados nos primeiros anos graças a fatores adicionais, tais como o excesso de descartes e a falta de experiência em termos de dimensionamento e programação da própria linha.

Outra dificuldade enfrentada pela Bem Brasil durante esse período de aprendizagem se referiu à capacidade de armazenagem. No início de seu funcionamento, a sua capacidade para estocar teria sido de, no máximo, [confidencial] dias de produção. Além disso, as automações do próprio armazenamento e também do empacotamento teriam sido basicamente inexistentes.

Ao mesmo tempo, os clientes teriam começado a questionar a capacidade de atendimento da empresa, dificultando, dessa forma, a conquista de novos clientes. Diante deste cenário, a petionária, após estudos realizados sobre o crescimento do mercado consumidor brasileiro e avaliações da sua participação neste mercado, decidiu, a partir de 2010, pela ampliação da sua capacidade produtiva.

As instituições financeiras, no entanto, não teriam demonstrado confiança no projeto de ampliação e, dessa forma, os empreendedores tiveram que financiar todo esse projeto com recursos próprios e com financiamentos de curto prazo.

Além da ampliação na planta, que passou a ter capacidade instalada de [confidencial] t/h, teria surgido a necessidade de ampliação da capacidade de estocagem, para que, assim, o atendimento contínuo fosse garantido. Nesse período de 2010 a 2012, a capacidade de estocagem estática teria passado de [confidencial] t para mais de [confidencial] t (capacidade para quase dois meses de produção).

Quando da aquisição dos equipamentos periféricos (caldeira, gerador de energia, tratamento de efluentes, etc.) para a linha produtiva com capacidade de [confidencial] t/h, acreditava-se que estes estariam superdimensionados e que, dessa forma, poderiam atender também à linha adicional de [confidencial] t/h. Na prática, porém, os periféricos teriam se mostrado insuficientes para atender uma capacidade produtiva de [confidencial] t/h e, por este motivo, vários ajustes tiveram que ser feitos, já com as duas linhas de produção em andamento, impactando negativamente a produção.

É por essa razão que, para efeito da análise relativa à determinação preliminar da investigação, e nos termos do § 5º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, que dispõe que “*em circunstâncias excepcionais, devidamente justificadas, o período de investigação de dano poderá ser inferior a sessenta meses, mas nunca inferior a trinta e seis meses*”, considerou-se o período de julho de 2012 a junho de 2015, tendo sido dividido da seguinte forma:

P1 – julho de 2012 a junho de 2013;

P2 – julho de 2013 a junho de 2014;

P3 – julho de 2014 a junho de 2015;

5.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de batatas congeladas importadas pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao item 2004.10.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

A partir da descrição detalhada das mercadorias, verificou-se que são classificadas no item 2004.10.00 da NCM importações de batatas congeladas, bem como de outros produtos, distintos do produto sob investigação. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, a fim de se obterem as informações referentes exclusivamente ao produto investigado.

O produto sob investigação são as batatas com ou sem pele/cobertura, com qualquer tipo de corte, processadas de alguma forma (normalmente pré-frita), congeladas e conservadas a baixas temperaturas – “batatas congeladas”. Dessa forma, foram excluídas da análise as importações sob a NCM 2004.10.00 que distam dessa descrição, como **onion rings** e vegetais diversos; batatas temperadas e condimentadas, batatas pré-fritas congeladas com cebola, batatas com bacon; além de produtos feitos a partir de batatas raladas ou moídas, tais como bolinhos à base de purê, batatas pré-fritas congeladas croquetes, batatas **waffles**, batatas tipo “**noisettes**” e batatas “**smiles**”.

Em que pese à metodologia anteriormente explicitada de depuração dos dados de importação, restaram ainda importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB não permitiram concluir se o produto importado consistia de fato às batatas congeladas incluídas no escopo desta investigação.

Deve-se destacar que, como explicitado anteriormente, foram enviados questionários a todos os importadores desses produtos, inclusive para aquelas empresas cujos produtos adquiridos não puderam ser classificados claramente como o produto objeto da investigação. Não houve, no entanto, qualquer resposta ou manifestação que fornecesse informações acerca da descrição detalhada desses produtos, que permitissem concluir pela sua não caracterização como batatas congeladas.

Nesse contexto, para fins de determinação preliminar, continuaram sendo consideradas como importações de produto objeto da investigação os volumes e os valores das importações de (i) batatas inglesas, genericamente descritas; (ii) batatas **chips**, genericamente descritas; (iii) batatas congeladas “**croops**”; (iii) batatas em rodela, genericamente descritas; (iv) cubos de batatas pré-cozidas e congeladas, genericamente descritas; entre outras. Os volumes, os valores e os preços das importações totais mencionados nesta Circular se referem ao total desses volumes e valores.

Portanto, foram excluídos da análise apenas aquelas “batatas congeladas” cujas descrições permitiram concluir que não se tratavam do produto objeto da investigação.

5.1.1. Da avaliação cumulativa das importações

O art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que quando as importações de um produto de mais de um país forem simultaneamente objeto de investigação que abranja o mesmo período de investigação de dumping, os efeitos de tais importações poderão ser avaliados cumulativamente se for verificado que:

(i) a margem de dumping determinada em relação às importações de cada um dos países não é **de minimis**, ou seja, inferior a 2% do preço de exportação, nos termos do § 1º do art. 31 do mencionado Decreto;

(ii) o volume de importação de cada país não é insignificante, isto é, não representa menos de 3% do total das importações pelo Brasil do produto objeto da investigação e do produto similar, nos termos do § 2º do art. 31 do Regulamento Brasileiro; e

(iii) a avaliação cumulativa dos efeitos daquelas importações é apropriada tendo em vista as condições de concorrência entre os produtos importados e as condições de concorrência entre os produtos importados e o produto similar doméstico.

Como demonstrado anteriormente no item 4.5 desta Circular, constatou-se que as margens relativas de dumping apuradas para cada um dos países investigados não foram **de minimis**.

Ademais, os volumes individuais das importações originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda corresponderam, respectivamente, a 4,1%, 24,3%, 4,4% e 29,9% do total importado pelo Brasil em P3, não se caracterizando, portanto, como volume insignificante.

Ainda, (i) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de batatas congeladas pelo Brasil que pudessem apontar para eventuais condições de concorrência distintas entre os países investigados e (ii) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Foi constatado, inclusive, que ambos são vendidos por meio dos mesmos canais de distribuição e destinados aos mesmos usuários, apresentando alto grau de substitutibilidade e com concorrência baseada principalmente no fator preço, conforme evidenciado no item 2.4 desta Circular.

5.1.2. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de batatas congeladas no período de investigação de dano à indústria doméstica:

Importações Totais (em número índice de t)			
	P1	P2	P3
Alemanha	100,0	85,7	124,7
Bélgica	100,0	86,6	108,7
França	100,0	126,8	325,9
Holanda	100,0	144,0	165,8
Total (investigadas)	100,0	110,7	139,2
Argentina	100,0	103,8	88,6
Estados Unidos da América	100,0	-	548,5
Demais Países*	100,0	1,1	0,8
Total (exceto sob investigação)	100,0	97,7	87,7
Total Geral	100,0	104,4	114,2

*África do Sul, Canadá, Dinamarca, Egito, Polônia, Reino Unido e Suíça.

O volume das importações brasileiras de batatas congeladas investigadas apresentou crescimentos de 10,7% de P1 para P2 e de 25,8% de P2 para P3. Quando considerado todo o período de investigação (P1 – P3), observou-se aumento de 39,2%.

Já o volume importado de outras origens diminuiu 2,3% de P1 para P2 e 10,4% de P2 para P3. Durante todo o período de investigação de dano, houve decréscimo de 12,5% dessas importações.

Constatou-se que as importações brasileiras totais de batatas congeladas, seguindo a tendência das importações sob investigação, apresentaram crescimento de 14,1% durante todo o período de investigação (P1 – P3), tendo apresentado também crescimento ao longo dos períodos: 4,4% de P1 para P2 e 9,3% e de P2 para P3.

Ressalta-se ainda que as importações sob investigação apresentaram crescimento da participação no total geral importado no período de investigação (P1 - P3), enquanto as importações não investigadas, no mesmo período, reduziram sua participação. Em P1, a participação das importações investigadas e não investigadas era equivalente a 51,5% e 48,5%, passando a representar 62,8% e 37,2%, respectivamente, do total de batatas congeladas importado pelo Brasil em P3.

5.1.3. Do valor e do preço das importações

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.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de batatas congeladas no período de investigação de dano à indústria doméstica.

Valor das Importações Totais (em número índice de mil US\$ CIF)

	P1	P2	P3
Alemanha	100,0	94,2	102,0
Bélgica	100,0	91,1	88,3
França	100,0	140,7	279,1
Holanda	100,0	148,4	129,2
Total (investigadas)	100,0	116,2	111,6
Argentina	100,0	153,1	129,4
Estados Unidos da América	100,0	-	1.186,2
Demais Países*	100,0	2,3	0,5
Total (exceto sob investigação)	100,0	144,5	130,9
Total Geral	100,0	132,4	122,7

*África do Sul, Canadá, Dinamarca, Egito, Polônia, Reino Unido e Suíça.

Verificou-se o seguinte comportamento dos valores importados das origens investigadas: aumento de 16,2% de P1 para P2 e queda de 4% de P2 para P3. Tomando-se todo o período de investigação (P1 - P3), houve elevação dos valores das importações brasileiras de batatas congeladas investigadas de 11,6%.

Por outro lado, verificou-se que a evolução dos valores importados das outras origens apresentou o seguinte comportamento: houve crescimento de 44,5% de P1 para P2 e queda de 9,5% de P2 para P3. Considerando todo o período de investigação, evidenciou-se elevação de 30,8% nos valores importados dos demais países.

O valor total das importações brasileiras do produto investigado, comparativamente ao período anterior, cresceu 32,4% em P2 e decresceu 7,4% em P3. Se considerados P1 e P3, houve crescimento de 22,6% no valor total dessas importações.

Preço das Importações Totais (em número índice de US\$ CIF/t)

	P1	P2	P3
Alemanha	100,0	109,8	81,8
Bélgica	100,0	105,2	81,3
França	100,0	111,0	85,6
Holanda	100,0	103,1	78,0
Total (investigadas)	100,0	105,0	80,2
Argentina	100,0	147,5	146,0
Estados Unidos da América	100,0	-	216,3
Demais Países *	100,0	217,7	65,1
Total (exceto sob investigação)	100,0	147,9	149,4
Total Geral	100,0	126,8	107,4

*África do Sul, Canadá, Dinamarca, Egito, Polônia, Reino Unido e Suíça.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações brasileiras de batatas congeladas investigadas apresentou a seguinte evolução: aumento de 5% de P1 para P2 e diminuição de 23,7% de P2 para P3. De P1 para P3, o preço de tais importações apresentou queda de 19,8%.

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros apresentou aumentos sucessivos ao longo de todo o período: 47,9% de P1 para P2 e 1% de P2 para P3. De P1 para P3, o preço de tais importações aumentou 49,4%.

Com relação ao preço médio do total das importações brasileiras de batatas congeladas, observou-se aumento de 26,8% no período de P1 para P2 e diminuição de 15,3% de P2 para P3. Ao longo do período de investigação de dano, houve aumento de 7,4% no preço médio das importações totais.

Ademais, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras das origens investigadas foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações brasileiras das demais origens em todo o período de investigação do dano.

5.2. Do mercado brasileiro

Primeiramente, destaque-se que, como não houve consumo cativo por parte da indústria doméstica, o mercado brasileiro equivale ao consumo nacional aparente (CNA) do produto no Brasil.

Assim, para dimensionar o mercado brasileiro de batatas congeladas, foram considerados os volumes de vendas do produto similar doméstico no mercado interno da Bem Brasil, líquidas de devoluções, as quantidades vendidas pelo outro produtor nacional, bem como os volumes importados apurados com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentados no item anterior.

Mercado Brasileiro (em número índice de t)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outro Produtor	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	103,1	82,5	110,7	97,7	103,6
P3	111,8	101,2	139,2	87,7	113,4

Inicialmente, ressalta-se que as vendas internas de batatas congeladas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior incluem apenas as vendas de fabricação própria. As vendas de produtos importados não foram incluídas na coluna relativa às vendas internas, tendo em vista já constarem dos dados relativos às importações.

Ressalta-se que os volumes de venda da empresa Hortus foram informados pela própria empresa à petionária, por meio de correspondência anexa à petição.

Observou-se, dessa maneira, que o mercado brasileiro apresentou crescimentos de 3,6% e 9,5% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. Durante todo o período de análise, o mercado brasileiro apresentou elevação de 13,4%.

Verificou-se que as importações sob investigação aumentaram 39,2% de P1 a P3, ao passo que o mercado brasileiro aumentou 13,4%. Já no último período, de P2 para P3, as importações investigadas aumentaram 25,8% enquanto o mercado brasileiro de batatas congeladas aumentou 9,5%.

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 batatas congeladas.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro (em número índice)

Período	Mercado Brasileiro (t)	Participação Importações Investigadas (%)	Participação Importações Outras origens (%)	Participação Importações Totais (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	103,6	106,9	94,4	100,8
P3	113,4	122,8	77,3	100,8

Observou-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro apresentou aumentos de P1 para P2 e de P2 para P3. Considerando todo o período (P1 a P3), a participação de tais importações aumentou.

Já a participação das demais importações diminuiu de P1 para P2, e de P2 para P3. Considerando todo o período, a participação de tais importações no mercado brasileiro diminuiu.

5.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de batatas congeladas.

Cabe esclarecer que a produção nacional se refere à soma dos produtos fabricados pela Bem Brasil e pela Hortus, tendo sido os volumes produzidos por esta última informados pela própria empresa à petionária, por meio de correspondência anexa à petição.

Importações Investigadas e Produção Nacional (em número índice)

	Produção Nacional (t) (A)	Importações investigadas (t) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100,0	100,0	100,0
P2	113,2	110,7	99,8
P3	105,5	139,2	131,2

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de batatas congeladas diminuiu de P1 para P2 e aumentou de P2 para P3. Assim, ao considerar-se todo o período, essa relação apresentou crescimento.

5.4. Das manifestações acerca das importações

Em 24 de março de 2016, a Comissão Europeia questionou a apuração do volume de importações do produto realizadas, tendo em vista que a NCM 2001.10.00 incluiria outros produtos além das batatas com ou sem casca, de qualquer tipo de corte, processadas de qualquer maneira, congeladas e conservadas a baixas temperaturas, e que apesar de se ter excluído alguns tipos de produto, haveria a impressão de que alguns não cobertos pela definição mencionada ainda estariam incluídos. Nesse sentido, a Comissão

solicitou esclarecimentos a esse respeito, de forma a garantir que apenas os tipos relevantes de produto estejam considerados nesta investigação.

Ademais, no entender da Comissão haveria alguns produtos incluídos no escopo da investigação apesar de não serem produzidos pela peticionária, como as batatas **coated**, os quais não deveriam ser considerados.

5.4.1. Dos comentários acerca das manifestações

No que diz respeito à alegação apresentada pela Comissão Europeia acerca da metodologia utilizada para apuração das importações de batatas congeladas das origens investigadas, deve-se ressaltar que, ao se excluir da base de dados de importações apenas aquelas operações cujas descrições permitem identificar se tratam de produtos diversos daqueles objeto da investigação, agiu-se conservadoramente. Dessa forma, todos os importadores dos produtos cujas descrições são apresentadas de forma incompleta têm a oportunidade de esclarecer, em resposta ao questionário do importador, se tratar de produto diverso daquele objeto da investigação. Caso contrário, correria-se o risco de deixar de notificar empresas eventualmente interessadas na investigação, mas que não teriam a oportunidade de se manifestar.

Nesse sentido, não há que se falar, como pretendeu a Comissão Europeia, que as importações investigadas estariam sobrestimadas, uma vez que a metodologia adotada quando do início da investigação se mostrou correta após o envio dos questionários aos importadores identificados.

No que se refere à alegação de que produtos tais como as batatas **coated** não deveriam ser considerados tendo em vista não serem produzidos pela indústria doméstica, como já esclarecido no item referente à similaridade, ressalta-se que a indústria doméstica não fabrica um determinado tipo de produto não necessariamente enseja sua exclusão automática do escopo da medida.

5.5. Da conclusão preliminar a respeito das importações

No período de investigação de dano, as importações de batatas congeladas a preços de dumping, originárias da Alemanha, Bélgica, França e Holanda cresceram significativamente:

(i) em termos absolutos, tendo passado de [confidencial] t em P1 para [confidencial] t em P2 e [confidencial] t em P3 (aumento de [confidencial] t de P1 para P3 e de [confidencial] t de P2 para P3);

(ii) em relação à produção nacional, pois de P1 (164,7%) para P3 (216,1%) houve aumento dessa relação.

(iii) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de P1 (39,1%) para P3 (48%) e de P2 (41,8%) para P3;

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

Além disso, as importações investigadas foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos que os das demais importações brasileiras, além de terem apresentado quedas em tais preços de 19,8% de P1 para P3 e de 23,7% de P2 para P3.

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 objeto de dumping, no seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Conforme explicitado no item 5 desta Circular, para efeito da análise relativa à determinação preliminar da investigação, considerou-se o período de julho de 2012 a junho de 2015.

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de batatas congeladas da Bem Brasil, que foi responsável, em P3, por 89,7% da produção nacional do produto similar fabricado no Brasil. Dessa forma, os indicadores considerados nesta Circular refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção, tendo sido verificados e retificados por ocasião da verificação **in loco** realizada na Bem Brasil.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela petionária, atualizou-se os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo – Origem (IPA-OG), 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 P3. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados nesta Circular.

Destaque-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados nesta Circular, com exceção do Retorno sobre Investimentos, do Fluxo de Caixa e da Capacidade de Captar Recursos ou Investimentos, são referentes exclusivamente à produção e vendas da indústria doméstica de batatas congeladas no mercado interno.

6.1.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de batatas congeladas de fabricação própria, destinadas ao mercado interno. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Vendas da Indústria Doméstica (em número índice)

	Vendas Totais (t)	Vendas no Mercado Interno (t)	Participação no Total (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	103,1	103,1	100,0
P3	111,8	111,8	100,0

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou crescimentos de 3,1% e 8,4% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P3), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 11,8%.

Não houve registros, durante o período de investigação de dano, de vendas do produto em questão ao mercado externo. Por esta razão, o comportamento das vendas totais da indústria doméstica reflete o comportamento das suas vendas no mercado interno.

6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação no mercado brasileiro das vendas de batatas congeladas da Bem Brasil destinadas ao mercado interno.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro (em número índice)

	Vendas no Mercado Interno (t)	Mercado Brasileiro (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	103,1	103,6	99,5
P3	111,8	113,4	98,6

A participação das vendas Bem Brasil no mercado brasileiro de batatas congeladas diminuiu de P1 para P2 e de P2 para P3. Tomando-se todo o período de investigação (P1 a P3), verificou-se decréscimo na participação das vendas da Bem Brasil no mercado brasileiro.

Ficou constatado que o mercado brasileiro de batatas congeladas aumentou 13,4%, enquanto as vendas da Bem Brasil aumentaram 11,8%. Dessa forma, verificou-se que a expansão do mercado brasileiro foi mais intensa que a expansão das vendas da indústria doméstica, o que resultou em perda da participação no mercado interno por parte da Bem Brasil.

Participação no Mercado Brasileiro (em número índice de %)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outro Produtor	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	99,5	79,6	106,9	94,4	100,0
P3	98,6	89,2	122,8	77,3	100,0

Ao considerar a participação percentual dos fatores componentes do mercado brasileiro, observou-se que, enquanto as vendas da indústria doméstica perderam na participação do mercado brasileiro de P1 a P3, as importações das origens investigadas aumentaram sua participação no mesmo período.

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

Para o cálculo da capacidade instalada nominal, multiplicou-se a capacidade produtiva nominal declarada pelos produtores dos equipamentos utilizados na linha de produção (15 t/h) por 24 h/dia e 365 dias/ano.

A capacidade efetiva, por sua vez, foi calculada considerando-se: [*confidencial*]. Ressalte-se que a capacidade instalada é exclusiva do produto objeto da investigação e que o regime de trabalho utilizado é o de 24 horas por dia, em 3 turnos de produção contínua.

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade. O grau de ocupação foi obtido por meio da divisão da quantidade produzida pela capacidade instalada efetiva

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (em número índice)

Período	Capacidade Instalada Nominal (t)	Capacidade Instalada Efetiva (t)	Produção de batatas congeladas (t)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	100,0	113,2	113,2
P3	100,0	100,0	105,5	105,5

A capacidade instalada da indústria doméstica permaneceu constante ao longo de todo o período de investigação de dano. Entretanto, a empresa está investindo na ampliação de sua capacidade produtiva, com a construção de uma nova planta na cidade de Perdizes, em Minas Gerais, maior e mais moderna que a atual. O início das operações dessa nova planta estava previsto para o segundo semestre de 2014; porém, devido às dificuldades encontradas pela peticionária frente ao aumento das importações europeias, o projeto foi postergado e a nova planta deverá iniciar sua produção, ainda que parcialmente, no segundo semestre de 2016.

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou aumento de 13,2% de P1 para P2, seguido de redução de 6,7% de P2 para P3. Ao se considerarem os extremos da série, o volume de produção da indústria doméstica aumentou 11,8%.

O grau de ocupação da capacidade instalada apresentou a seguinte evolução: aumento de P1 para P2 e redução de P2 para P3. Quando considerados os extremos da série, verificou-se aumento no grau de ocupação da capacidade instalada.

6.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período de investigação de dano, considerando um estoque inicial, em P1, de [confidencial] toneladas, alterado em decorrência da verificação **in loco**.

Estoque Final (em número índice de t)

Período	Produção	Vendas Mercado Interno	Importações (-) Revendas	Outras Entradas/Saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0
P2	113,2	103,1	12,5	(33,7)	334,9
P3	105,5	111,8	3,8	(47,5)	112,5

Inicialmente, destaca-se que, conforme informado pela peticionária, a produção de batatas congeladas é voltada para estoque, sendo que o nível de estoque considerado ideal seria de aproximadamente [confidencial] toneladas, o que corresponde a cerca de um mês de vendas.

O volume do estoque final de batatas congeladas da indústria doméstica aumentou 234,9% de P1 para P2 e diminuiu 66,4% de P2 para P3. Considerando-se todo o período de investigação, o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 12,5%.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a relação entre o estoque acumulado e a produção da indústria doméstica em cada período de investigação.

Relação Estoque Final/Produção (em número índice)

Período	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	334,9	113,2	295,9
P3	112,5	105,5	106,6

A relação estoque final/produção aumentou de P1 para P2, tendo diminuído de P2 para P3. Considerando-se os extremos da série, a relação estoque final/produção aumentou.

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações constantes da petição inicial, e alteradas em decorrência da verificação **in loco**, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de batatas congeladas pela indústria doméstica.

De acordo com a Bem Brasil, o regime de trabalho por ela utilizado é o sistema de produção contínua, operando 24 horas por dia com três turnos de trabalho.

Deve-se ressaltar que os dados relativos ao número de empregados e à massa salarial dos empregados envolvidos diretamente na linha de produção de batatas congeladas foram [*confidencial*], enquanto que os dados relativos aos empregados alocados nos setores de apoio (mão de obra indireta) foram baseados [*confidencial*]. Já os dados relativos ao número de empregados envolvidos na administração e vendas foram baseados [*confidencial*].

Número de Empregados (em número índice)

	P1	P2	P3
Linha de Produção	100,0	98,6	98,6
Administração e Vendas	100,0	93,5	93,5
Total	100,0	97,6	97,6

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção de batatas congeladas diminuiu 1,4% de P1 para P2 e 18,5% de P2 para P3. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à produção diminuiu 19,6% ([*confidencial*] postos de trabalho).

O número de empregados alocados nas áreas de administração e vendas apresentou diminuição de 6,5% e 5% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. Dessa forma, entre P1 e P3, o número de empregados destes dois setores diminuiu 11,2% ([*confidencial*] postos de trabalho).

Já o número total de empregados ligados à produção e vendas de batatas congeladas diminuiu 2,4% de P1 para P2 e 16,1% de P2 para P3. De P1 para P3, o número total de empregados apresentou queda de 18,1% ([*confidencial*] postos de trabalho).

Produtividade por Empregado (em número índice)

Período	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção por empregado envolvido na produção (t)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	98,6	113,2	114,8
P3	80,4	105,5	131,3

A produtividade por empregado ligado à produção aumentou 14,8% de P1 para P2 e 14,4% de P2 para P3. Assim, considerando-se todo o período de investigação de dano, de P1 para P3, a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 31,3%.

De P2 para P3, o ganho de produtividade da empresa é justificado por uma diminuição do número de empregados (18,5%) mais acentuada do que a diminuição do volume da produção (6,7%).

Massa Salarial (em número índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Produção	100,0	98,7	99,0
Administração e Vendas	100,0	104,2	121,7
Total	100,0	100,1	104,7

A massa salarial dos empregados ligados à linha de produção apresentou decréscimo de 1,3% de P1 para P2, seguido de aumento de 0,3% de P2 para P3. Ao considerar-se todo o período de investigação de dano, de P1 para P3, a massa salarial dos empregados ligados à linha de produção diminuiu 1,0%.

A massa salarial dos empregados das áreas de administração e vendas aumentou 4,2% de P1 para P2 e 16,8% de P2 para P3. Considerando os extremos da série, a massa salarial dos empregados desses setores aumentou 21,7%.

Assim, de P1 a P3, a massa salarial total apresentou aumento de 4,7%.

6.1.6. Da demonstração de resultado

6.1.6.1. Da receita líquida

Apresenta-se abaixo a receita obtida pela indústria doméstica nas vendas de batatas congeladas no mercado interno, líquida de tributos, devoluções, abatimentos e de fretes sobre vendas, conforme apresentado na petição e validado em decorrência da verificação **in loco**.

Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (em número índice de mil R\$ atualizados)

Período	Receita Total	Mercado Interno	
		Valor	%
P1	100,0	100,0	100,0
P2	110,7	110,7	100,0
P3	106,7	106,7	100,0

A receita líquida referente às vendas no mercado interno aumentou 10,7% de P1 para P2, e apresentou queda de 3,6% de P2 para P3. Ao se considerar todo o período de investigação de dano, a receita líquida obtida com as vendas de batatas congeladas no mercado interno aumentou 6,7%.

Ressalte-se que não foram realizadas vendas do produto similar doméstico ao mercado externo durante o período de investigação de dano.

Verificou-se ainda que o aumento apresentado pela receita líquida de vendas no mercado interno de P1 para P3 (de 6,7%) ocorreu de forma menos acentuada que o aumento no volume comercializado no mercado brasileiro pela indústria doméstica (de 11,8%) no mesmo período, o que evidencia queda dos

preços praticados pela indústria doméstica (4,5% de P1 para P3), como será demonstrado no item a seguir.

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 desta Circular. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (em número índice de R\$ atualizados/t)

Período	Preço (mercado interno fabricação própria)
P1	100,0
P2	107,4
P3	95,5

Observou-se que de P1 para P2, o preço médio das batatas congeladas de fabricação própria vendidas no mercado interno aumentou 7,4%. No período subsequente, de P2 para P3, esse preço apresentou queda de 11,1%. Assim, de P1 para P3, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 4,5%.

Ressalte-se que não foram realizadas vendas do produto similar doméstico ao mercado externo durante o período de investigação de dano.

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 batatas congeladas de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela peticionária e alteradas por ocasião da verificação **in loco**. Registre-se que a receita operacional líquida encontra-se deduzida dos fretes incorridos nas vendas.

Demonstração de Resultados (em número índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Receita Líquida	100,0	110,7	106,7
CPV	100,0	101,6	116,0
Resultado Bruto	100,0	136,8	80,1
Despesas/Receitas Operacionais	100,0	82,7	105,4
Despesas Gerais e Administrativas	100,0	111,2	122,3
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,0	125,1	165,7
Despesas/Receitas Financeiras	100,0	59,9	66,0
Outras Despesas/Receitas Operacionais	100,0	26,8	85,7
Resultado Operacional	100,0	196,9	52,1
Res. Operacional s/Res Financeiro	100,0	160,5	55,8
Res. Operacional s/RF e OD	100,0	144,4	59,4

Margens de Lucro (em número índice de %)

	P1	P2	P3
Margem Bruta	100,0	123,6	75,1
Margem Operacional	100,0	177,8	48,8
Margem Operacional s/Desp. Financeiras	100,0	144,9	52,3

O resultado bruto com a venda de batatas congeladas no mercado interno apresentou aumento de 36,8% de P1 para P2, seguido por um decréscimo de 41,5% de P2 para P3. Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto verificado em P3 foi 19,9% menor que o resultado bruto verificado em P1.

Observou-se que a margem bruta da indústria doméstica apresentou crescimento de P1 para P2 e decréscimo de P2 para P3. Considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P3 diminuiu em relação a P1.

O resultado operacional da indústria doméstica aumentou 96,9% de P1 para P2. Entretanto, no período subsequente (de P2 para P3), o resultado operacional registrou queda de 73,5%. Assim, ao considerar-se todo o período de investigação, o resultado operacional diminuiu 47,9%.

A margem operacional apresentou crescimento de P1 para P2, seguido por um decréscimo de P2 para P3. Assim, considerando-se todo o período de investigação de dano, a margem operacional obtida em P3 piorou em relação a P1.

Ao considerar o resultado operacional sem o resultado financeiro, verificou-se aumento de 60,5% de P1 para P2 e queda de 65,2% de P2 para P3. A análise dos extremos da série aponta para um resultado em P3 44,2% menor em relação a P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro aumentou de P1 para P2 e diminuiu de P2 para P3. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda dessa margem.

Demonstração de Resultados (em número índice de R\$/t atualizados)

	P1	P2	P3
Receita Líquida	100,0	107,4	95,5
CPV	100,0	98,6	103,8
Resultado Bruto	100,0	132,8	71,7
Despesas/Receitas Operacionais	100,0	80,3	94,3
Despesas Gerais e Administrativas	100,0	107,9	109,5
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,0	121,4	148,2
Despesas/Receitas Financeiras	100,0	58,2	59,1
Outras Despesas/Receitas Operacionais	100,0	26,0	76,7
Resultado Operacional	100,0	191,0	46,6
Res. Operacional s/Res Financeiro	100,0	155,7	49,9

Ao analisar o resultado bruto unitário das vendas de batatas congeladas no mercado interno, verificou-se aumento de 32,8% de P1 para P2, seguido de um decréscimo de 46% de P2 para P3. Considerando os extremos da série, o resultado bruto unitário apresentou queda de 28,3%.

O resultado operacional unitário, por sua vez, aumentou 91% de P1 para P2 e decresceu 75,6% de P2 para P3. Ao considerar todo o período de investigação, o resultado operacional unitário em P3 foi 53,4% menor do que em P1.

Quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro, em termos unitários, houve crescimento de 55,7% de P1 para P2 e decréscimo de 67,9% de P2 para P3. Assim, ao analisar os extremos da série, observou-se queda de 50,1% do resultado operacional sem o resultado financeiro unitário.

6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1. Dos custos

A aquisição das batatas **in natura**, [*confidencial*]. Registre-se que [*confidencial*].

Os demais insumos, tais como embalagens e óleo vegetal, são adquiridos a partir de pesquisas de preços e qualidades, podendo ou não haver contratos de fornecimento.

A tabela a seguir apresenta o custo de produção associado à fabricação de batatas congeladas pela indústria doméstica, tal como apresentado na petição e alterado em virtude da verificação **in loco**.

Custo de Produção (em número índice de R\$/t atualizados)

	P1	P2	P3
1 – Matéria-prima e outros insumos	100,0	111,2	110,8
2 – Utilidades	100,0	84,9	112,0
3 – Mão de obra direta	100,0	79,5	77,3
4 – Custos Fixos	100,0	94,6	97,6
Custo de Produção (1+2+3+4)	100,0	105,5	107,6

O custo de produção por tonelada das batatas congeladas apresentou aumentos consecutivos de 5,5% e 2% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. Ao se considerarem os extremos da série, o custo de produção aumentou 7,6%.

6.1.7.2. Da relação custo/preço

A relação entre o custo de produção e o preço indica a participação desse custo no preço de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de investigação de dano.

Participação do Custo no Preço de Venda (em número índice)

Período	Preço de Venda Mercado Interno (R\$ atualizados/t) A	Custo de Produção (R\$ atualizados/t) B	Relação B/A (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	107,4	105,5	98,2
P3	95,5	107,6	112,7

Observou-se que a relação entre o custo de produção e o preço praticado pela indústria doméstica no mercado interno diminuiu de P1 para P2. Entretanto, no período subsequente, esta relação aumentou. Assim, ao considerar o período como um todo (P1 a P3), a relação entre custo de produção e preço aumentou.

A deterioração da relação custo de produção/preço, de P1 para P3, ocorreu devido à conjugação de dois fatores: a queda dos preços de venda (4,5%) e o aumento dos custos de produção (7,6%).

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

O efeito das importações objeto de dumping sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro 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 a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto sob 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 investigadas 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 das batatas congeladas importadas das origens investigadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens 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, em toneladas, no mercado interno durante o período de investigação de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado no Brasil das origens sob investigação, foram considerados os valores totais de importação do produto objeto da investigação na condição CIF, em reais, e os valores totais do Imposto de Importação, em reais, ambos obtidos dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB.

Foram apurados, também, os valores totais do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), por meio da aplicação do percentual de 25% sobre o valor do frete internacional, referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, e os valores das despesas de internação, apuradas aplicando-se o percentual de 6,8%, obtido a partir das respostas dos importadores (Avenorte, Avivar, BS Distribuição, Bonasa, Brascopa, Brasol, BRF, COOP, Cooperativa Aurora, Copacol, Demarchi, Dist. Lamanna, Great Food, Netfeira, Nutrifrios, Nutriz, Plena, Rio Branco e Zaffari) ao questionário enviado, sobre o valor CIF de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB.

Cumprir registrar que foi levado em consideração que o AFRMM não incide sobre determinadas operações de importação, como, por exemplo, aquelas via transporte aéreo e aquelas destinadas à Zona Franca de Manaus.

Ademais, destaca-se que cada uma das rubricas mencionadas foi dividida pelo volume total de importações investigadas, a fim de se obter o seu valor por tonelada. Por fim, realizou-se o somatório das rubricas unitárias, chegando-se ao preço CIF internado das importações sob investigação.

Os preços internados do produto das origens sob investigação, assim obtidos, foram atualizados com base no IPA-OG, a fim de se obterem os valores em reais atualizados e compará-los com os preços da indústria doméstica.

A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos, ponderados por origem, para cada período de investigação de dano.

Preço Médio CIF Internado e Subcotação – Origens Investigadas (em número índice)

	P1	P2	P3
Preço CIF (R\$/t)	100,00	118,01	104,64
Imposto de Importação (R\$/t)	100,00	83,69	63,42
AFRMM (R\$/t)	100,00	119,65	97,76
Despesas de internação (R\$/t)	100,00	118,01	104,64
CIF Internado (R\$/t)	100,00	112,08	97,38
CIF Internado (R\$ atualizado/t) (a)	100,00	104,79	89,09
Preço da Indústria Doméstica (R\$ atualizado/t) (b)	100,00	107,45	95,47
Subcotação (R\$/t) (b-a)	100,00	146,41	189,29

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado das origens sob investigação, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos de investigação. Além disso, verificou-se uma elevação da subcotação dos preços do produto importado em relação aos da indústria doméstica durante todo o período de análise de dano.

Ademais, verificou-se redução de 10,9% do preço médio CIF internado de P1 para P3, levando à depressão do preço da indústria doméstica em 4,5% no mesmo período.

Por fim, constatou-se ter havido supressão do preço da indústria doméstica. Considerando os extremos da série, verificou-se que, ao mesmo tempo em que o custo de produção de batatas congeladas apresentou aumento de 6,7%, o preço médio de venda da indústria doméstica diminuiu em 4,5%.

6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar, de forma cumulativa, em que medida a magnitude da margem de dumping das empresas Agrarfrost GmbH & Co. Kg, Agristo BV, Bergia Distributiebedrijven BV, Clarebout Potatoes NV, Ecofrost SA, Farm Frites International BV, Lutosa SA, McCain Alimentaire SAS, McCain Foods Holland BV, NV Mydibel SA e Wernsing Feinkost GMBH afetaram a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Ao valor normal considerado, adicionaram-se os valores referentes ao frete e ao seguro internacional, ponderados pela quantidade exportada de cada uma das empresas, extraídos dos dados detalhados de importação da RFB para obtenção do valor normal na condição de venda CIF.

Os valores do Imposto de Importação foram obtidos a partir dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB, tendo sido utilizado o valor médio ponderado para cada empresa. Deve-se ressaltar que os dados disponibilizados pela RFB para tal rubrica estão em reais. Para o cálculo acima explicitado, foi utilizada a taxa média de câmbio do período, de 2,68, retirada do sítio do Banco Central do Brasil, para conversão de tais valores para dólares estadunidenses.

Os valores de frete e seguro internacional foram, igualmente, obtidos a partir dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB, tendo sido utilizado o valor médio ponderado para cada empresa.

Os valores médios das despesas de internação foram obtidos a partir das respostas dos importadores ao questionário enviado, considerando o percentual de 6,8% aplicado sobre o valor normal somado ao frete e seguro internacional, ambos explicitados nas tabelas anteriores.

Os valores do AFRMM também foram obtidos a partir dos dados de importação da RFB, calculados aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, tendo sido utilizado o valor médio ponderado para cada empresa.

Por fim, os valores normais CIF internados (US\$/t) obtidos foram convertidos para reais, utilizando-se a taxa média de câmbio do período, de 2,68.

Ao se compararem os valores normais internados obtidos acima com o preço **ex fabrica** da indústria doméstica, de R\$ [confidencial]/t, em P3, é possível inferir que, caso as margens de dumping desses produtores/exportadores não existissem, não haveria subcotação, e, portanto, o impacto sobre os preços praticados pela indústria doméstica teria sido reduzido.

Pode-se concluir que, não fossem as importações objeto de dumping, o preço da indústria doméstica não teria sido deprimido (4,5% de P1 a P3), fato que ocasionou deterioração dos resultados da Bem Brasil ao longo de todo o período de investigação de dano.

6.1.8. Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica conforme apresentado na petição e em resposta ao ofício de informação complementar e alterado em virtude da verificação **in loco**.

Tendo em vista a impossibilidade de a empresa apresentar fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção de batatas congeladas, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da petionária.

Fluxo de Caixa (em número índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100	23,4	163,3
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	-100	-48,0	-681,5
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	-100	-9,8	-19,4
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	100	116,4	-195,2

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da Bem Brasil apresentou aumento de 16,4% de P1 para P2 e queda de 267,6% de P2 para P3. Quando tomados os extremos da série (de P1 para P3), constatou-se decréscimo de 295,2% de geração líquida de disponibilidades da Bem Brasil.

6.1.9. Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir apresenta o retorno sobre investimentos, apresentado na petição, e alterado em virtude da verificação **in loco**, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos da Bem Brasil pelos valores do ativo total de cada período, constantes de suas demonstrações financeiras. Assim, o cálculo refere-se aos lucros e ativos da empresa como um todo, e não somente aos relacionados ao produto similar.

Retorno sobre Investimentos (em número índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Lucro Líquido (A)	100,0	221,2	41,9
Ativo Total (B)	100,0	134,6	151,6
Retorno (A/B) (%)	100,0	164,4	27,6

A taxa de retorno sobre investimentos da Bem Brasil aumentou de P1 para P2. Já de P2 para P3, diminuiu. Considerando a totalidade do período de investigação, houve queda do indicador em questão.

6.1.10. Da capacidade de captar recursos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, foram calculados os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da Bem Brasil e não exclusivamente para a produção do produto similar. Os dados aqui apresentados foram apurados com base nas demonstrações financeiras da empresa relativas ao período de investigação de dano.

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 mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Ativo Circulante	100,0	178,8	118,7
Ativo Realizável a Longo Prazo	100,0	106,3	172,7
Passivo Circulante	100,0	88,7	162,7
Passivo Não Circulante	100,0	107,2	60,3
Índice de Liquidez Geral	100,0	142,9	135,7
Índice de Liquidez Corrente	100,0	2,0	0,7

O índice de liquidez geral cresceu 37,6% de P1 para P2. Já de P2 para P3, o índice diminuiu 1,9%. Ao longo do período, verificou-se aumento de 34,9% de P1 para P3. O índice de liquidez corrente, por sua vez, registrou aumento de 101,5% de P1 para P2 e queda de 63,8% de P2 para P3. Ao se analisarem os extremos da série, esse índice diminuiu 27%.

Tendo em vista que, de P1 para P3, o índice de liquidez geral aumentou, conclui-se que a indústria doméstica elevou sua capacidade de saldar suas obrigações de longo prazo. Por outro lado, a diminuição do índice de liquidez corrente no mesmo período indica a contração da sua capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo.

6.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas de batatas congeladas da indústria doméstica para o mercado interno em P3 foi 8,4% superior ao registrado em P2 e 11,8% superior ao registrado em P1.

Considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do seu volume de venda no mercado interno, poder-se-ia concluir que a indústria doméstica cresceu no período de investigação de dano.

No entanto, cumpre destacar que este “crescimento” foi obtido mediante sacrifício realizado pela indústria doméstica, em relação aos seus indicadores financeiros, considerando queda do preço praticado por ela no mercado interno (11,1% de P2 a P3, e 4,5% de P1 a P3) e tendo em vista a deterioração dos

resultados operacionais durante todo o período investigado. Ressalte-se que P3 foi o período no qual o volume das importações objeto de dumping atingiu seu ápice, com crescimentos de 39,2 e 25,8% em relação a P1 e a P2, respectivamente, crescimentos esses que foram acompanhados de quedas de 19,8% e 23,7% em seus preços, quando considerados em base CIF (US\$) e nos mesmos períodos.

Ademais, salienta-se que o crescimento, de 11,8%, no volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno (P1 – P3), foi acompanhado pelo crescimento de 13,4%, de P1 a P3, do mercado brasileiro e do crescimento de 39,2% do volume das importações investigadas. Dessa forma, conclui-se que o crescimento da indústria doméstica se deu apenas em termos absolutos, tendo em vista a queda, no mesmo período, de sua participação no mercado brasileiro, e do aumento, por outro lado, da participação das importações objeto de dumping.

6.2. Das manifestações acerca do dano

A Oesa, em manifestação de 16 de janeiro de 2016, solicitou a averiguação da metodologia e do referencial de preços usados pela indústria doméstica na alocação dos custos de matérias-primas, em particular quando de produção própria, com o intuito de identificar eventual distorção de preços/custos dos insumos produzidos pela própria indústria doméstica e que entrariam na fabricação do produto similar. Neste ponto, a Oesa destacou que não se trataria de acusar a peticionária de adulteração de informações, mas proceder à checagem de metodologias de planejamento tributário que pudessem inflar os custos (e consequentemente reduzindo os lucros tributáveis) na atividade industrial e ampliar os lucros nas atividades agrícolas.

6.2.1. Dos comentários acerca das manifestações

Sobre a alocação do custo das matérias-primas de produção própria, cumpre esclarecer que, quando da verificação **in loco** à indústria doméstica, os preços de transferência da matéria-prima obtida pela Bem Brasil de partes relacionadas em todos períodos investigados manteve-se alinhado aos preços praticados pelos demais fornecedores, não tendo sido constatadas irregularidades na contabilização do custo das batatas **in natura**.

6.3. Da conclusão preliminar a respeito do dano

A partir da análise dos indicadores da indústria doméstica, verificou-se que apesar do aumento das vendas da indústria doméstica no mercado interno (8,4% de P2 para P3 e 11,8% de P1 para P3), houve deterioração de seus resultados e das margens de rentabilidade (bruta e operacional) ao longo de todo o período investigado.

Observou-se ainda diminuição da produção da indústria doméstica de P2 para P3 (6,7%), a despeito do aumento de P3 em relação a P1 (5,5%). Essa diminuição se refletiu na queda do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva de P2 para P3, o que por sua vez impactou no aumento de 12,5% no estoque de P1 a P3.

Notou-se que a indústria doméstica reduziu seu preço de venda no mercado interno (4,5% de P1 para P3 e 11,1% de P2 para P3) para fazer frente às importações a preços de dumping, mesmo diante do aumento de seu custo de produção (7,6% de P1 para P3, e 2% de P2 para P3). Nesse sentido, constatou-se deterioração dos indicadores da indústria doméstica relacionados à participação no mercado brasileiro (queda de P1 para P3 e de P2 para P3), em que pese seu crescimento ao longo do período da investigação, à lucratividade (queda de 53,4% de P1 para P3 e de 75,6% de P2 para P3) e aos empregos quando analisados os mesmos períodos.

Dessa forma, pôde-se concluir, preliminarmente, pela existência de dano à indústria doméstica no período investigado.

7. DA CAUSALIDADE

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

7.1. Do impacto das importações a preços 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 da investigação contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Conforme já mencionado, as importações investigadas cresceram em todos os períodos. Com isso, essas importações, que alcançavam 39,1% do mercado brasileiro em P1, elevaram sua participação em P3 para 48%.

Enquanto isso, o volume de venda da indústria doméstica, que atendia 21,6% do mercado brasileiro em P1, diminuiu sua participação em P3 para 21,3%, mesmo diante do aumento de 13,4% no mercado brasileiro no mesmo período.

Por meio da comparação entre o preço do produto das origens investigadas e o preço do produto similar fabricado pela indústria doméstica, verificou-se que aquele esteve subcotado em relação a este em todos os períodos de investigação. Essa subcotação levou à depressão do preço da indústria doméstica em P3, visto que este apresentou redução de 4,5% em relação a P1.

Esta redução de preços contribuiu para a diminuição do resultado operacional obtido pela indústria doméstica de P1 para P3 (45,5%), bem como da sua margem operacional.

Assim, apesar do aumento das vendas da indústria doméstica de P1 para P3 (11,8%), a expansão das importações das origens investigadas em 39,2% no mesmo período levou a redução da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Ademais, o preço médio de venda das batatas congeladas da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 4,5%, enquanto que o custo de produção aumentou 6,7%, fato que pressionou ainda mais a rentabilidade obtida pela Bem Brasil no mercado brasileiro.

Com relação a isso, é importante ressaltar que o aumento mais significativo das importações das origens sob investigação se deu de P2 para P3 (25,8%). Percebe-se relação entre esse fato e a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, a qual promoveu redução de preços neste período, ainda que vislumbrando aumento do seu custo de produção, a fim de concorrer com as importações das origens investigadas.

Em decorrência da análise acima minuciada, pôde-se concluir que as importações de batatas congeladas a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica.

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

Consoante o determinado pelo § 4º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período de investigação de dano.

7.2.1. Volume e preço de importação das demais origens

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras oriundas dos demais países, que o eventual dano causado à indústria doméstica não pode ser a elas atribuído, tendo em vista que tal volume foi inferior ao volume das importações a preços de dumping em todo o período de investigação e com preços, também em todo o período, maiores.

Ademais, o volume de tais importações diminuiu 12,3% de P1 para P3 e 10,3% de P2 para P3, tendo também diminuído sua participação no mercado brasileiro, passando de 36,8% em P1 para 28,5% em P3.

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

A alíquota do Imposto de Importação desse item tarifário (2004.10.00) se manteve em 14% no período de julho de 2012 a junho de 2015, à exceção de outubro de 2012 a setembro de 2013, quando foi fixada em 25% em razão das exceções à TEC, amparadas pela Decisão nº 39/11 do Conselho do Mercado Comum do Mercosul. Essa elevação da alíquota de importação não foi capaz de conter os danos causados pelas importações a preços de dumping.

Isso não obstante, em que pese existirem Acordos de Complementação Econômica (ACE) celebrados entre o Brasil e alguns países da América Latina, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto sob investigação, não houve aumento das importações advindas desses países, o que corrobora o afastamento dos efeitos das demais origens sobre o dano à indústria doméstica

7.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de batatas congeladas apresentou crescimento em todos os períodos considerados. De P1 a P3, apresentou crescimento de 13,4%, enquanto de P2 para P3 cresceu 9,5%.

Dessa forma, o dano à indústria doméstica apontado anteriormente não pode ser atribuído às oscilações do mercado, uma vez que não foi constatada contração na demanda. Além disso, ressalte-se ter sido constatado que as importações a preços de dumping, inclusive, aumentaram mais que proporcionalmente ao mercado brasileiro, considerando ambos os períodos em destaque (39,2% de P1 a P3 e 25,8% de P2 a P3). Ademais, a indústria doméstica perdeu sua participação no mercado brasileiro, não obstante seu crescimento no período, em função das importações investigadas.

Além disso, durante o período de investigação de dano, não foram constatadas mudanças no padrão de consumo do mercado brasileiro.

7.2.4. Práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de batatas congeladas pelos produtos domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

Com relação às condições de concorrência entre os produtos importados e o similar doméstico, as partes presumiram que a Bem Brasil trabalharia com regime de distribuição exclusiva, adotando, portanto, condutas discriminatórias no mercado de batatas congeladas. No entanto, não há nos autos deste processo qualquer indicativo de que a Bem Brasil teria se negado a fornecer batatas congeladas no período da investigação.

Com relação às vendas do outro produtor nacional, constatou-se que a participação destas no mercado brasileiro decresceu de P1 para P3, ao contrário das importações investigadas, que aumentaram sua participação no mesmo período. Dessa forma, o dano causado à indústria doméstica não pode ser atribuído a esse outro produtor nacional.

7.2.5. Progresso tecnológico

Também não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. As batatas congeladas importadas das origens sob investigação e as fabricadas no Brasil são concorrentes entre si, com sua concorrência baseada principalmente no fator preço.

7.2.6. Desempenho exportador

Como apresentado nesta Circular, não houve vendas do produto similar da indústria doméstica para o mercado externo. Portanto, não pode o dano à indústria doméstica evidenciado durante o período de investigação ser atribuído ao comportamento das suas exportações.

7.2.7. Produtividade da indústria doméstica

A produtividade da indústria doméstica foi crescente ao longo do período de investigação de dano, não podendo ser considerada, portanto, fator causador de dano.

7.2.8. Consumo cativo

Não houve consumo cativo no período, não podendo, portanto, ser considerado como fator causador de dano.

7.2.9. Importações ou revenda do produto importado pela indústria doméstica

A Bem Brasil importou batatas congeladas da Bélgica em P1 e P2, e da Holanda em P2 e P3, totalizando [confidencial] t em P1, [confidencial] t em P2 e [confidencial] t em P3. No último período de investigação (P3), a quantidade de batatas congeladas importada pela indústria doméstica correspondeu a [confidencial]% do total vendido pela empresa no mercado brasileiro.

Além disso, destaque-se que a proporção das importações de batatas congeladas das origens investigadas, efetuadas pela indústria doméstica, em relação ao volume total importado do produto

investigado das origens investigadas, foi de [confidencial]% em P1, [confidencial]% em P2 e [confidencial]% em P3, não sendo, portanto, significativas.

Estas importações foram realizadas para atender ao prazo de entrega ou ao volume do produto demandados pelo cliente. Ademais, estas importações visaram à conquista de novos clientes. Trata-se do mesmo produto, com as embalagens da Bem Brasil, porém produzido por produtor estrangeiro. Ademais, essas importações também visaram à conquista de novos clientes, prevendo-se uma ampliação futura da capacidade de produção da Bem Brasil

Dessa forma, não podem ser considerados os volumes importados e revendidos de batatas congeladas pela indústria doméstica como fatores causadores de dano.

7.3. Das manifestações acerca do nexo de causalidade

A empresa Nutrifrios Comercial de Alimentos Ltda., em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 13 de janeiro de 2016, afirmou sobre o nexo de causalidade que [confidencial].

Neste sentido, [confidencial].

A Nutrifrios apresentou em anexo à sua resposta ao questionário do importador, [confidencial]

Destaque-se que foi solicitado, por meio do Ofício nº 01.918/2016/CGAC/DECOM/SECEX, que a importadora apresentasse resumo não confidencial do teor da manifestação para que fosse possível às demais partes interessadas exercer seu direito ao contraditório e à ampla defesa, porém até a data de conclusão desta Circular não houve resposta. Tendo isso em vista, a manifestação acima não será considerada para fins de Determinação Preliminar.

Em manifestação de 15 de janeiro de 2016, a Oesa Comércio e Representações Ltda., tendo em vista a proximidade da verificação **in loco** na indústria doméstica, solicitou que a equipe investigadora identificasse a existência de eventuais gargalos de produção gerados por limites de capacidade de armazenamento de matérias-primas. Segundo a empresa, a sazonalidade na oferta de batatas **in natura**, somada a suposta opção comercial da Bem Brasil em direcionar a matéria-prima por ela produzida ao mercado consumidor, teriam ocasionado redução da fabricação do produto similar.

A Avivar Alimentos Ltda., em resposta ao questionário do importador, afirmou que a opção de compra pelo produto importado seria decorrente de relação comercial existente entre a importadora e a exportadora. Afirmou ainda que a Bem Brasil não teria tido como atender a alta demanda da importadora.

A Cooperativa Aurora, a Johann Alimentos Ltda. e a a Perte Distribuidora de Alimentos Ltda. também declararam que a opção pelo produto importado teria se dado pela incapacidade da indústria doméstica em atender à demanda. Ainda nesse sentido, a Havita Importação e Exportação Ltda. acrescentou que a Bem Brasil supriria no máximo 20% da demanda de consumo, restando ainda 80% do mercado para ser abastecido.

No mesmo sentido, a BRF SA afirmou que a opção pelo produto importado estaria relacionada com a necessidade de se buscarem produtos para suprir a demanda brasileira no prazo e na qualidade exigidos, uma vez que os produtores no mercado interno teriam capacidade de produção para atender aproximadamente 25% do consumo total nacional.

A BRF SA apresentou, em anexo a sua resposta ao questionário do importador, relatório do CEPEA – Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada 2013-2014, que informa que

“...em 2013 a safra brasileira de batatas atingiu preços históricos após dois anos consecutivos de prejuízos com cotações muitas vezes inferiores aos custos de produção, o que ocasionou em redução da área cultivada com o produto. A redução das áreas fez com que fosse destinada ao mercado nacional uma quantidade de batata inferior a anos anteriores, deste modo, a menor oferta ocasionou uma elevação das cotações. Além da redução de área, outro fator que contribuiu para o aumento dos preços foi a quebra de produtividade no Triângulo Mineiro, (devido à seca) na safra das águas, e no Paraná, principal fornecedor de batatas no mercado brasileiro na época em que foi relatado o preço recorde”.

Além disso, também consta do relatório que

“Enfrentando a seca desde o início de 2012, produtores da região da Chapada Diamantina (BA) reduziram o cultivo em 2013 em 13,9% em relação ao ano anterior. As cotações positivas durante o ano todo – as maiores dentre todas as praças pesquisadas pelo Cepea – animaram produtores, mas o clima adverso impediu a expansão de área. Mesmo os meses mais chuvosos como janeiro e dezembro foram mais secos que o normal. Dado o baixo nível em que os reservatórios ainda se encontram, será difícil que atinjam o volume considerado ideal em 2014, o que deve seguir restringindo o cultivo”.

Esta limitação de oferta teria ficado evidente “[confidencial]. A importadora apresentou em anexo a sua resposta ao questionário comunicação do Sr. João Ricardo Coleoni, [confidencial], datada de 14 de setembro de 2015, e que trata da impossibilidade da Bem Brasil em cotar fornecimento de batata para a BRF. Nesta, evidenciar-se-iam [confidencial]. De acordo com o que consta da comunicação, a Bem Brasil teria, para justificar a impossibilidade de fornecimento, alegado:

“[confidencial]”

A Oesa Comércio e Representações Ltda., afirmou que *“a Bem Brasil trabalha com regime de distribuição exclusiva, o que dificulta a inclusão de seus produtos mais simples em nosso portfólio, mesmo que a preços mais baixos e compatíveis com a sua qualidade”.*

Na mesma linha, a Perte Distribuidora de Alimentos Ltda. acrescentou que o esquema de distribuição exclusiva por regiões adotado pela Bem Brasil dificultaria o acesso a seu produto.

A Nutrifrios declarou que a Bem Brasil [confidencial].

Destaque-se que foi solicitado, por meio do Ofício nº 01.918/2016/CGAC/DECOM/SECEX, que a importadora apresentasse resumo não confidencial do teor da manifestação para que fosse possível às demais partes interessadas exercer seu direito ao contraditório e à ampla defesa, porém até a data de conclusão desta Circular não houve resposta. Tendo isso em vista, a manifestação acima não será considerada para fins de Determinação Preliminar.

Em manifestação protocolada no SDD em 24 de março de 2016, a Comissão Europeia apresentou suas considerações a respeito do período da investigação. De acordo com a Comissão, a prática da autoridade investigadora brasileira de analisar a existência de dano dentro de um período de 5 anos teria sido aplicada a todas as investigações contra a União Europeia. Nesse sentido, seria surpreendente que o Brasil tenha aceito a proposta da petionária de definir o período de investigação em apenas 3 anos.

A Comissão Europeia afirmou temer que essa opção tenha sido guiada por considerações questionáveis, que teriam o efeito de excluir especificamente algumas importantes evoluções ocorridas antes de 2013. Como exemplo, a Comissão mencionou que com o atual período de investigação, o significativo desenvolvimento das vendas da petionária em 2010 e 2012 ou o fato de que a capacidade de produção mais que dobrou no mesmo período seriam levados em conta.

Além disso, um período de investigação que abrangesse 5 anos mostraria claramente que os preços em P3 teriam sido mais altos ou quase equivalentes aos preços antes do período escolhido. Isso indicaria, na verdade, que os preços em P1 e em P2 que seriam excepcionalmente altos.

Neste sentido, a Comissão Europeia solicitou que a autoridade investigadora brasileira mantenha a prática usual e altere o período de análise de dano para 5 anos, afastando qualquer suspeita possível a respeito do período de investigação de dano.

A Comissão Europeia também apresentou algumas considerações acerca dos dados apresentados na Circular de início da investigação. De acordo com a Comissão, o mercado doméstico de batatas congeladas teria crescido 13,4% durante o período da investigação, sendo que em termos absolutos tanto as vendas domésticas como as importações teriam se beneficiado desse crescimento. A produção da indústria doméstica teria aumentado, assim como suas vendas no mercado doméstico, em 11,8% ao longo do período analisado, e a participação no mercado também teria permanecido estável em torno de 20%. Estes dados, concluiu, não indicariam sinais de dano.

No entender da Comissão, mesmo que as importações originárias dos países investigados tenham aumentado, isto não afetaria a indústria brasileira em termos de volume, uma vez que enquanto a participação de mercado da União Europeia teria aumentado 8,9% no período de P1 a P3, esse aumento não teria ocorrido em detrimento da participação de mercado da indústria doméstica, a qual teria permanecido estável ao longo do mesmo período. Seriam as importações de outras origens, especialmente da Argentina, as que teriam perdido cerca de 8,3% do mercado.

Os representantes a União Europeia concluíram esse ponto afirmando que o único indicador de dano neste caso seria o baixo nível de lucro em P3, o qual acreditam ter sido causado por fatores outros que não as importações.

Em seguida, foram levantados alguns fatores que poderiam ter influenciado o estado da indústria doméstica em P3 e que não estariam relacionados às importações alegadamente a preços de dumping.

Primeiramente, a Comissão Europeia chamou a atenção para a considerável queda de preço das importações originárias da União Europeia em P3, que teria sido um fato isolado e mais facilmente observável em um período de investigação de 5 anos. As razões para esta queda estariam relacionadas à evolução da taxa de câmbio (USD – EUR) e excepcional colheita na Europa em P3, o que teria causado drástica queda de preço. Para eles, este último fator em especial deveria ser levado em conta, tendo em vista seu impacto no cálculo das margens de dumping, uma vez que teriam mais impacto nos preços de exportação que nos praticados no mercado interno, pois estes últimos geralmente seriam estabelecidos por meio de contratos de longo prazo, firmados quando os preços da batata estavam mais altos.

Outro ponto levantado refere-se aos custos da Bem Brasil. A representação governamental fez menção à circular de início da investigação, em que constava que os resultados operacionais da petionária teriam piorado ao longo do período investigado devido a preços 4,5% mais baixos, combinado com custos 6,7% mais altos. Ao longo de todo o período, o resultado operacional por tonelada sem resultado financeiro teria caído 48,5%, sendo a queda mais significativa em P3. Para a União

Europeia, a magnitude desses resultados negativos não seria compatível com a evolução preço/custo, portanto este fator deveria ser investigado em detalhe. Enquanto indiscutivelmente, nos dizeres da Comissão, os preços no mercado brasileiro podem ter sido influenciados pelas importações, o aumento do custo de produção seria uma questão totalmente diferente. A esse respeito, o custo da matéria prima deveria ser cuidadosamente analisado, em particular porque o peticionário parece ser produtor de batatas. Outro aspecto a ser analisado refere-se ao custo de energia, o qual representaria item significativo no custo como um todo e teria aumentado significativamente em P3.

Finalmente, a Comissão abordou a questão das preferências dos consumidores e da qualidade dos produtos. Além de possuir amplo conhecimento no desenvolvimento de variedades de batatas, de sua estocagem e processamento, o clima favorável, a proximidade dos maiores portos e os preços acessíveis de transporte confeririam ao produto europeu importantes vantagens relacionadas a qualidade e preço. Tendo isso em vista, provavelmente os consumidores brasileiros mostrariam certa preferência pelo produto europeu, o qual teria maior qualidade a preços acessíveis. Isto seria provado pelo fato de que as importações originárias da União Europeia teriam continuado a crescer apesar de o Brasil ter imposto, de outubro de 2012 a setembro de 2013, aumento da alíquota do Imposto de Importação de 14 para 25%. Dessa forma, outro fator a se checar seria se o produtor brasileiro poderia atingir os requisitos de qualidade de alguns consumidores multinacionais presentes no Brasil.

Em 24 de março de 2016, a EUPPA argumentou que, em uma análise superficial, tendo em vista o curto período de investigação, poder-se-ia constatar equivocadamente a existência de correlação entre o aumento dos volumes e queda dos preços dos produtos investigados e o dano sofrido pela indústria doméstica. Todavia, para a Associação, a indústria doméstica estaria sujeita a variações nos preços internacionais das batatas congeladas uma vez que teria capacidade para atender no máximo 25% da demanda brasileira. Sendo assim, os 14% de alíquota de Imposto de Importação, somados aos 6% de dispensa de recolhimento de ICMS e custos de transporte e de internação dos concorrentes estrangeiros seriam proteção suficiente.

Ademais, a EUPPA chamou atenção para o gráfico apresentado pela Bem Brasil em sua petição, em que poder-se-ia observar que entre julho de 2010 e junho de 2011 a produção da indústria doméstica girava em torno de 40 mil toneladas, ampliando-se para aproximadamente 70 mil toneladas nos doze meses seguintes, para em P1 atingir 75 mil toneladas. Dessa forma, tendo em vista que no período de P1 a P3 houve crescimento de 5,5% no volume de produção, a opção por um período de investigação mais curto ocultaria o aumento de praticamente 100% do volume de produção no intervalo de 5 anos.

Ainda nesta linha, a Associação destacou que nos 24 meses anteriores ao início do período de investigação os preços dos produtos internados pela NCM 2004.10.00 teriam sido de EUR 0,56/kg, no mesmo nível de P3. E que os preços dos produtos investigados nos dois anos anteriores ao início do período não teriam impedido o expressivo crescimento da produção e das vendas da indústria doméstica no quinquênio, mesmo que os dois primeiros anos tivessem sido de aprendizagem da Bem Brasil no dimensionamento e uso de seus equipamentos de produção e estocagem. Tendo isso em vista, a EUPPA questionou por que os preços dos produtos danosos seriam prejudiciais no momento em que a indústria doméstica se reconheceria estabilizada.

A EUPPA ressaltou que no negócio de batatas congeladas o tipo de produto que se poderia fabricar e as margens de lucratividade seriam muito dependentes da disponibilidade de batatas **in natura** com qualidade e no momento necessário à fabricação. Este não seria um problema na Europa, onde esforços tecnológicos de várias décadas teriam resultado em variedades de batatas adaptadas ao clima temperado local e ao processamento contínuo durante o ano, enquanto que na região tropical brasileira este seria um

risco extremamente elevado, já que não teria havido sucesso na adaptação das variedades europeias à temperatura e regime climático do Triângulo Mineiro.

A Associação prosseguiu nesta linha de argumentação declarando que apesar de diversas produtoras europeias terem interesse e disposição para atender o mercado brasileiro com instalações locais, estudos realizados teriam detectado riscos demasiado altos e parte dessas empresas, tendo isso em vista, teriam optado por concretizar investimentos na Argentina. Por outro lado, a Bem Brasil teria aceitado esses riscos industriais, sofrendo frustrações de safras ou elevação inesperada de custos com energia elétrica para irrigação e secagem de batatas.

A EUPPA afirmou, com base em informações de associadas, que teriam visitado a peticionária nos últimos anos para tentar equacionar ou mitigar esses problemas, que a Bem Brasil teria adquirido em P3 batatas **in natura** cultivadas a partir de sementes cansadas, ou seja, replicadas excessivamente e com perda de caracterização genética. Isso poderia ser compreendido como experimento de seleção local e redução de custos de importação, mas, com foco em retornos de curto prazo, tenderia a ampliar os riscos de perda de qualidade e disponibilidade de matéria-prima. No Brasil, as batatas mais adequadas para processamento deveriam ser plantadas no período de março a junho, com colheita entre julho e novembro, com exigência de três irrigações semanais. Já as batatas plantadas nos meses chuvosos, apesar de dispensarem irrigação, não teriam a qualidade exigida para processamento do produto similar. Todavia, seguindo a Associação, a Bem Brasil se encontraria na fase de aprendizagem de técnicas e soluções para a estocagem de batatas **in natura**, que consistiriam não só de armazéns mas de manuseio e controle climático precisos. Dessa forma, a peticionária utilizaria batatas plantadas e colhidas o ano todo, o que acarretaria expressiva variação de qualidade na matéria-prima.

A Associação então apontou para problemas enfrentados por fornecedores de batata **in natura** especialmente na safra 2014/2015, devido ao regime pluvial atípico deste período. De maneira a demonstrar que os meses de dezembro de 2014 e janeiro de 2015 teriam sido anormalmente secos na região de Araxá-MG e Perdizes, a EUPPA apresentou, anexo à manifestação, dados climatológicos do Instituto Nacional de Meteorologia – INMET. O regime pluvial atípico no referido período teria tido como consequência uma safra com menor conteúdo de matéria seca, tubérculos pequenos e baixa produtividade. Por sua vez, essa falta de batatas com condições mínimas de processamento teria levado à limitação na produção da indústria doméstica em P3, e conseqüentemente à redução no uso da capacidade efetiva, do emprego e o aumento de custos de produção.

Paralelamente, no mesmo período teria ocorrido o movimento oposto na Europa, onde os preços teriam despencado cerca de 80% em consequência da super safra. Todavia, devido à competitividade do mercado europeu, a redução de custos teria sido repassada aos preços da batata congelada, quer nas vendas locais, quer nas exportações, sendo diretamente perceptíveis os efeitos nas operações em base **spot**. Por isso, considerando-se que durante o período de investigação as batatas congeladas oriundas da Europa representariam entre 40 e 50% da oferta aos consumidores brasileiros, a redução dos preços poderia ter limitado a possibilidade de a indústria doméstica transferir os aumentos de custos aos consumidores. Isto, aliado ao impacto no custo da elevação da tarifa de energia elétrica em 2015 e à recessão, teria levado à deterioração dos indicadores de dano da indústria doméstica.

A Associação concluiu sua manifestação arguindo que, se houve qualquer pressão de preços proveniente das importações investigadas, a partir de novembro de 2015, esta teria deixado de existir devido à recuperação dos preços da batata **in natura** adquirida pelos produtores / exportadores investigados e o repasse desta elevação de custos aos preços seria imediato.

A empresa Nutriz declarou ter procurado fornecedor alternativo no exterior para que se evitasse um monopólio pela Bem Brasil, a qual já produziria mais de 80% da batata congelada fabricada no país, o que seria danoso para o mercado de alimentos e vegetais congelados.

7.4. Dos comentários acerca das manifestações

Com relação à manifestação da Oesa acerca da indisponibilidade de matéria-prima, não foi identificada durante o período nenhuma restrição no fornecimento de batata **in natura** à indústria doméstica, tampouco constatou-se, na verificação **in loco** na Bem Brasil, a existência de um gargalo de produção que estivesse impedindo sua expansão. Identificou-se, inclusive, durante o período, capacidade ociosa da indústria doméstica, em que pese o investimento já realizado na expansão dessa capacidade.

Esclarece-se à Cooperativa Aurora, Avivar, Johann Alimentos Ltda., Perte Distribuidora de Alimentos Ltda. e BRF que não há na legislação antidumping qualquer requisito que condicione a aplicação de direito antidumping à capacidade da indústria doméstica de atender à integralidade da demanda nacional. Isso não obstante, verificou-se que a indústria doméstica possui capacidade ociosa, podendo, dessa forma, se houver demanda, aumentar a sua produção de batatas congeladas, além de estar expandido sua capacidade produtiva com a construção da planta de Perdizes.

Com relação à manifestação da BRF acerca de limitação na oferta do produto fabricado pela Bem Brasil, destaca-se que os efeitos da escassez de matéria-prima decorrente da seca ocorrida em 2012 não podem justificar suposta incapacidade da indústria doméstica em fornecer o produto apenas em outubro de 2015, ano da troca de correspondências eletrônicas apresentadas pela importadora e período não abrangido por esta investigação.

Com relação às declarações a respeito da existência de restrições impostas pela peticionária à venda de seus produtos, inicialmente cabe esclarecer que a distribuição exclusiva a que fazem referência a Oesa e a Perte na verdade corresponde a um dos canais de distribuição adotados pela Bem Brasil, no qual distribuidores atuam diretamente no atendimento aos auto-serviços (redes de lojas) e processadores (restaurantes, lanchonetes, etc). Os distribuidores podem ser exclusivos, ou seja, estão autorizados a vender apenas produtos da Bem Brasil, ou não exclusivos, podendo vender produtos de diversas marcas. Dessa forma, o argumento da Oesa de que o fato de a Bem Brasil comercializar com distribuidores exclusivos dificultaria a inclusão dos produtos da indústria doméstica no portfólio da importadora não merece prosperar.

Ademais, em relação ao argumento da Perte sobre distribuição exclusiva por regiões, que dificultaria o acesso da importadora aos produtos da indústria doméstica, ressalte-se que, no curso da verificação **in loco** constatou-se que a peticionária possui gerências e supervisões de vendas, não se tratando, pois, de distribuidores exclusivos, mas sim de funcionários da própria Bem Brasil, abrangendo todo o território nacional. Ademais, constatou-se que, ao longo do período de investigação, foram efetuadas vendas a clientes localizados em diversos estados de todas as regiões do país, não havendo que se falar em restrições no atendimento a determinadas localidades do país.

Com relação às manifestações da Comissão Europeia e da EUPPA, inicialmente deve-se ressaltar que, assim como determina o § 4º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, nenhum dos fatores ou índices econômicos considerados para fins de determinação de dano material à indústria doméstica, considerado isoladamente, conduzirá à conclusão decisiva acerca da existência de dano. Dessa forma, não podem estas pretender que a evolução positiva ou a estabilidade de alguns indicadores analisados no presente caso necessariamente conduza à conclusão pela ausência de dano ou pela inexistência de efeitos das importações objeto de dumping sobre os preços da indústria doméstica.

Inclusive, depreende-se da análise dos indicadores da indústria doméstica que o crescimento das vendas e a estabilidade de sua participação no mercado interno foram obtidos mediante sacrifício na relação preço/custo, resultados operacionais e margem de lucro. Ressalte-se que P3 foi o período no qual foi observado o pico do volume das importações objeto de dumping, as quais cresceram, de P2 a P3, 25,8%, crescimento esse que foi acompanhado da queda de 23,7% em seus preços, quando considerados em base CIF (US\$). Isto demonstra que, ao contrário do que afirmou a Comissão Europeia, o baixo nível de lucro em P3 não se constitui no único indicador do dano sofrido pela indústria doméstica.

No que se refere ao questionamento da Comissão Europeia e da EUPPA acerca do período de investigação de dano de 3 anos, inicialmente destaca-se que esta decisão está respaldada pelo Regulamento Brasileiro em casos excepcionais, os quais foram devidamente fundamentados no item 5 desta Circular. Ademais, não procede a comparação com os períodos adotados em outras investigações conduzidas e que tiveram países membros da União Europeia como partes interessadas, uma vez que devem ser levadas em consideração as peculiaridades de cada caso.

Sobre o argumento sobre a evolução da taxa de câmbio, lembra-se que, caso este fato, por si só, justificasse o aumento das importações investigadas, o mesmo comportamento teria sido observado com relação aos demais fornecedores, uma vez que a taxa de câmbio é um fator que afeta horizontalmente a todos. No entanto, observou-se que as importações das origens não investigadas reduziram fortemente sua participação no total de importações ao longo do período objeto da investigação. Se em P1, as importações não investigadas ocupavam 48,5% do total, em P3 esse índice cai para 37,2%.

Sobre a relação custo/preço, cabe destacar que, conforme consta do relatório de verificação **in loco** à indústria doméstica, os preços de transferência da matéria-prima obtida pela Bem Brasil de partes relacionadas em todos períodos investigados manteve-se alinhado aos preços praticados pelos demais fornecedores.

Com relação ao argumento sobre o aumento do custo de energia elétrica, ressalte-se que, embora este tenha presenciado aumento de 32,2% de P2 para P3, tal evolução parece não ter tido impacto relevante sobre o custo total, visto que este, no mesmo período, cresceu (2%) menos que proporcionalmente àquele. Além disso, simulou-se qual teria sido o cenário de custos da indústria doméstica, caso o custo de energia elétrica tivesse se mantido constante de P2 para P3. Em tal situação, constatou-se que o custo de produção teria se mantido praticamente estável. Dessa forma, mantendo-se também o CPV unitário estável de um período para o outro, o resultado operacional da indústria doméstica, ainda que maior do que aquele efetivamente auferido pela Bem Brasil, teria diminuído 56% no último período analisado. Dessa forma, conclui-se que, ainda que o aumento dos custos da indústria doméstica (incluindo-se aí o aumento dos custos com energia elétrica) tenha influenciado parcialmente a queda de sua rentabilidade, este fator não pode explicar totalmente a deterioração de seus resultados.

No que se refere à manifestação da Nutriz acerca de suposto monopólio da Bem Brasil, é importante esclarecer que não cabe aqui avaliar questões relacionadas à concorrência, as quais são de competência do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, o impacto que eventual aplicação de direito antidumping teria sobre a balança comercial ou sobre o relacionamento comercial dos países investigados com o Brasil. A competência desta Secretaria está restrita à análise da prática de dumping e do dano eventualmente causado à indústria doméstica.

7.5. Da conclusão preliminar sobre a causalidade

Considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, concluiu-se, preliminarmente, que as importações das origens investigadas a preços de dumping contribuíram significativamente para a existência do dano à indústria doméstica constatado no item 6.2 desta Circular. Além disso, não foram identificados outros fatores que pudessem ter contribuído para o dano causado à indústria doméstica.

8. DA RECOMENDAÇÃO

A despeito de haver determinação preliminar positiva de dumping, de dano à indústria doméstica e de nexo de causalidade entre ambos, ressalta-se que foi solicitado às empresas produtoras/exportadoras e à indústria doméstica que categorizassem os produtos comercializados de acordo com características que afetam o preço somente após o envio dos questionários às partes interessadas.

Dessa forma, a fim de viabilizar uma comparação justa entre os preços praticados para os diferentes tipos de produtos pelos exportadores e pela indústria doméstica, recomenda-se o seguimento da investigação sem aplicação de direito provisório, buscando-se evitar possíveis distorções decorrentes da não categorização dos produtos.