



MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

CIRCULAR Nº 9, DE 8 DE FEVEREIRO DE 2017
(Publicada no D.O.U. de 08/02/2017)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 5º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.001172/2015-99 e do Parecer nº 6, de 25 de janeiro de 2017, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, decide:

1. Encerrar, sem aplicação de medida antidumping, a investigação iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 66, de 21 de outubro de 2015, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 22 de outubro de 2015, para averiguar a existência de dumping nas exportações da Alemanha para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, comumente classificadas no item 9022.13.11 e 9022.12.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, nos termos do inciso I do art. 74 do Decreto nº 8.058, de 2013, uma vez que não houve comprovação suficiente da existência de dano causado à indústria doméstica pelas importações objeto de dumping.

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

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

ABRÃO MIGUEL ÁRABE NETO

ANEXO I

1. DA INVESTIGAÇÃO

1.1. Do histórico

Em 29 de janeiro de 2015, a empresa Dabi Atlante S/A Indústria Médica Odontológica, doravante denominada indústria doméstica ou, simplesmente, Dabi Atlante, protocolou, no Departamento de Defesa Comercial (DECOM) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) – transformado em Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços pela Medida Provisória nº 726, de 12 de maio de 2016, em seu art. 2º, I -, petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, doravante denominados simplesmente como aparelhos de raios X, comumente classificados nos subitens 9022.13.11 e 9022.12.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM/SH, originários da Alemanha, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

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

1.2. Da petição

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

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

1.3. Da notificação ao governo do país exportador

Em 20 de outubro de 2015, em atendimento ao que determina o art. 47 do Regulamento Brasileiro, o Governo da Alemanha, bem como a Delegação da União Europeia, foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o Processo MDIC/SECEX nº 52272.001172/2015-99.

1.4. Do início da investigação

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

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

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

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

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

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

1.6. Do recebimento das informações solicitadas

1.6.1. Do importador

O importador Sirona Dental Comércio de Produtos e Sistemas Odontológicos Ltda., doravante denominado Sirona Brasil, apresentou resposta ao questionário do importador em 28 de dezembro de 2015. Após análise, foram solicitadas informações complementares em 20 de janeiro de 2016, respondidas pela empresa em 5 de fevereiro de 2016.

1.6.2. Do produtor/exportador

A empresa Sirona Dental Systems GmbH, doravante denominada Sirona GmbH, produtor/exportador do produto objeto da investigação, apresentou resposta ao questionário respectivo em 4 de janeiro de 2016, para o qual foram solicitadas informações complementares em 20 de janeiro de 2016. O pedido foi devidamente respondido pelo produtor/exportador em 22 de fevereiro de 2016.

1.6.3. Das manifestações acerca do recebimento das informações solicitadas

A Dabi Atlante, em manifestação protocolada no dia 27 de janeiro de 2016, registrou seu inconformismo, em face da quantidade de informações confidenciais constantes nas respostas aos questionários do importador e do exportador. Alegou que, para que o contraditório pudesse ser exercido, algumas informações deveriam ser tornadas públicas, tais como: modalidade de venda para o Brasil; custo de transporte e de internação; detalhamento da tributação do produto no Brasil; informações pormenorizadas sobre os serviços de pós-venda e distribuição do produto no Brasil.

Solicitou ainda alguns esclarecimentos a respeito de aparentes inconsistências observadas nas informações apresentadas. Com efeito segundo a indústria doméstica, na resposta ao questionário do importador havia informação de que a Sirona Brasil faria parte de um grupo austríaco, enquanto na resposta ao questionário do exportador constava que tal empresa integrava um grupo estadunidense. Além disso, o exportador declarou ter exportado, em P5, [CONFIDENCIAL] unidades do produto investigado, o importador indicou que importou [CONFIDENCIAL] unidades no mesmo período, enquanto os dados oficiais de importação apontaram a entrada de [CONFIDENCIAL] unidades.

1.6.3.1. Dos comentários acerca das manifestações

Em pedido de informações complementares, a autoridade investigadora solicitou ao importador Sirona Brasil que revisse a resposta de alguns itens de seu questionário, em relação aos quais não se justificava a confidencialidade requerida. Em suas informações complementares, o importador reapresentou sua resposta, a qual avaliou-se estar em conformidade com o art. 51, do Decreto nº 8.058, de 2013.

A estrutura legal do Grupo Sirona foi apresentada e explicada ao longo da investigação, constando das respostas aos questionários do produtor/exportador e do importador, bem como dos relatórios de verificação *in loco* da Sirona GmbH e da Sirona Brasil, sendo constatado tratar-se de um grupo estadunidense.

Quanto à diferença na quantidade de produtos que entraram no Brasil, ressalte-se que se deve ao envio de produtos em datas próximas ao início e ao final do período investigado. De fato, os questionários do produtor/exportador, de um lado, e do importador, de outro, adotam critérios temporais distintos para classificar as respectivas operações comerciais nos períodos de investigação de dumping e de dano (enquanto para os produtores/exportadores utiliza-se a data da venda, para importadores elege-se como parâmetro a data do desembarço da mercadoria). Assim, ao contrário do que afirmou a Dabi, não se trata de inconsistência entre as informações, mas de mera questão metodológica. Retifica-se, contudo, que as estatísticas oficiais de importação da RFB registram a entrada, em P5, de 120 aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos.

1.7. Das verificações in loco

1.7.1. Da indústria doméstica

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

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

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

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

1.7.2. Do importador

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi realizada verificação *in loco* nas instalações da Sirona Brasil, no período de 22 a 24 de fevereiro 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 resposta ao questionário e em suas informações complementares.

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pela empresa em sua resposta ao questionário e informações complementares, depois de realizadas as correções pertinentes. Os dados do importador constantes deste documento incorporam os resultados da verificação *in loco*.

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

1.7.3. Do produtor/exportador

Com base no § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi realizada verificação *in loco* nas instalações da Sirona GmbH, no período de 14 a 18 de março de 2016, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Em conformidade com a instrução constante do § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, o governo da Alemanha e a Delegação da União Europeia no Brasil foram notificados, em 15 de fevereiro de 2016, da intenção de se realizar verificação *in loco* na empresa produtora/exportadora.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação, encaminhado previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na resposta ao questionário e em suas informações complementares. Os dados do produtor/exportador constantes deste documento incorporam os resultados da verificação *in loco*.

Cumprir mencionar que, em 6 de abril de 2016, a empresa foi notificada acerca da utilização dos fatos disponíveis, no que tange aos fretes interno e internacional nas exportações para o Brasil, tendo em conta os resultados da verificação *in loco*. A empresa também foi informada de diversos ajustes nos dados apresentados em sua resposta ao questionário. A Sirona GmbH, na ocasião, foi informada de que novas explicações poderiam ser protocoladas até o dia 25 de abril de 2016. A empresa não se manifestou a este respeito.

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

1.8. Da determinação preliminar

Conforme disposto no art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013, por meio do Parecer nº 8, de 17 de fevereiro de 2016, elaborou-se a determinação preliminar de dumping, de dano e denexo de causalidade entre ambos.

A SECEX, com base em tal parecer, publicou a determinação preliminar em 19 de fevereiro de 2016, no D.O.U., por meio da Circular SECEX nº 10, de 18 de fevereiro de 2016, conforme determina o § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Conforme recomendação constante do Parecer DECOM nº 8, concluiu-se preliminarmente pela existência de dumping nas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil, bem como pela existência de dano à indústria doméstica e pelo nexos causal entre eles. Não obstante, tendo em vista incertezas em relação ao dimensionamento do mercado brasileiro de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, e a necessidade de uma determinação mais apurada do preço de exportação após o recebimento das informações complementares do importador e da realização de verificação *in loco*, recomendou-se o seguimento da investigação, sem a aplicação de direito provisório.

1.9. Da solicitação e da realização da audiência

Em conformidade com o disposto no § 1º do artigo 55 do Decreto nº 8.058, de 2013, a Sirona Dental Systems GmbH e a Sirona Dental Comércio de Produtos e Sistemas Odontológicos Ltda. solicitaram, tempestivamente, no dia 21 de março de 2016, a realização de audiência com o fim de discutir: existência de dano material pela análise dos indicadores da indústria doméstica; reflexos na análise de dano dos diferentes preços, custos e despesas entre produtos analógicos e digitais e entre digitais 2D e digitais 3D; evolução dos custos de produção e despesas operacionais da indústria doméstica ao longo do período de análise de dano e seus reflexos na rentabilidade; necessidade de comparação de rentabilidade por categoria de produto para análise de causalidade; supostas contrações na demanda e mudanças nos padrões de consumo; progresso tecnológico; efeitos do processo de liberalização das importações sobre os preços domésticos. Não houve apresentação de outros pedidos de audiência até o dia 22 de março de 2016, quando findou o prazo para essa solicitação.

O pedido da empresa foi deferido com base no § 2º do art. 55 do Decreto nº 8.058, de 2013, e sua ocorrência agendada para o dia 28 de abril de 2016. Em 4 de abril de 2016, em cumprimento ao previsto no § 3º do art. 55 do Decreto nº 8.058, de 2013, convocou-se todas as partes interessadas conhecidas para a audiência de forma a conceder às partes do processo ampla oportunidade para defesa de seus interesses. As partes foram informadas igualmente de que o comparecimento à audiência não seria obrigatório e de que o não comparecimento de qualquer parte não resultaria em prejuízo de seus interesses.

Dessa forma, realizou-se audiência de meio período no dia 28 de abril de 2016, para discussão dos tópicos listados acima, na qual compareceram: Dabi Atlante, Sirona GmbH, Sirona Brasil, Delegação da União Europeia, Governo da Alemanha, Associação Brasileira de Radiologia Odontológica – ABRO e Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI. Foi gerado termo de audiência e lista de presença assinada pelos participantes, os quais foram anexados aos autos restritos do processo.

Ademais, as partes interessadas Dabi Atlante, Sirona GmbH, Sirona Brasil, Delegação da União Europeia no Brasil e ABRO reduziram a termo suas manifestações apresentadas na audiência tempestivamente. Dessa forma, as referidas manifestações foram devidamente incorporadas neste documento.

1.10. Da proposta de compromisso de preços

Em 9 de maio de 2016, a empresa produtora/exportadora alemã Sirona GmbH protocolou proposta de compromisso de preço nos termos do art. 67 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com base na Portaria SECEX nº 36, de 18 de setembro 2013. Ademais, solicitou que fosse dado prosseguimento à investigação de dumping e dano.

Na proposta, a empresa se comprometeu a praticar preços que a Sirona GmbH considerava suficientes para que a indústria doméstica deixasse de sofrer dano. Como o produtor/exportador possui parte relacionada no Brasil, foram apresentados três preços para cada CODIP: (i) o preço da Sirona Brasil para o primeiro comprador independente; (ii) o preço de transferência da Sirona GmbH para a Sirona Brasil; e (iii) o preço para vendas da Sirona GmbH para compradores não relacionados no Brasil.

Ademais, foi sugerido que os preços apresentados seriam atualizados anualmente com base na variação do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna – IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas.

Com o propósito de permitir a fiscalização do cumprimento do compromisso ofertado, a Sirona GmbH se dispôs a apresentar relatórios com todas as vendas para o Brasil e todas as revendas da Sirona Brasil para o primeiro comprador independente ao final de cada ano fiscal.

Em 12 de julho de julho de 2016 o referido compromisso de preços foi recusado pela autoridade investigadora. Conforme exposto na correspondência, o compromisso ofertado não foi acompanhado de elementos que comprovassem que o preço de exportação proposto era suficiente para eliminar o dano causado à indústria doméstica pelas importações a preço de dumping, nos termos do art. 6º, inciso IX da Portaria SECEX nº 36 de 18 de setembro de 2013. Ademais, avaliou-se que o acompanhamento do compromisso por parte do governo brasileiro se mostraria inviável operacionalmente, devido a fatores como a ampla gama de produtos comercializados pelo revendedor no mercado brasileiro e [CONFIDENCIAL].

Foi estabelecido prazo, na resposta ao pedido de compromisso de preços, para envio de comentários pelo produtor/exportador alemão até o dia 3 de agosto de 2016, nos termos do § 12, do art. 67, do Decreto 8.058, de 2013. A parte apresentou emendas à proposta dentro do prazo estabelecido.

1.11. Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, no dia 19 de julho de 2016 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os vinte dias após a divulgação da Nota Técnica nº 40, de 29 de junho de 2016, previstos no *caput* do referido dispositivo, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da referida Nota Técnica o importador Sirona Brasil, em conjunto com o produtor/exportador Sirona GmbH, a indústria doméstica, Dabi Atlante, e a Delegação da União Europeia, sendo que os comentários acerca dos fatos essenciais submetidos à análise, assim como todas as outras manifestações apresentadas ao longo da investigação, constam deste documento, de acordo com o tema abordado.

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

1.12. Da prorrogação da investigação

Com base na previsão constante do art. 72 do Decreto nº 8.058, de 2013, no dia 12 de agosto de 2016, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 53, de 11 de agosto de 2016, que prorrogou por até oito meses, a partir de 22 de agosto de 2016, o prazo para conclusão desta investigação, iniciada por

intermédio da Circular SECEX nº 66, de 21 de outubro de 2015, publicada no D.O.U. de 22 de outubro de 2015.

1.13. Das manifestações acerca da investigação

Em 5 de maio de 2016, a Delegação da União Europeia no Brasil protocolou manifestação em que questionou a reabertura de uma mesma investigação em um período menor que 12 meses, pois, na visão da Delegação, o encerramento de uma investigação com base no inciso I do art. 74 do Decreto nº 8.058, de 2013, representa uma determinação negativa segundo o Acordo Antidumping da OMC. Pelo exposto, alegou que uma nova petição que envolvesse o mesmo produto somente deveria ter sido analisada se protocolada depois de decorrido o prazo de doze meses, contado do encerramento da investigação, e que isso não foi respeitado. Ademais, a Delegação considerou que uma segunda investigação envolvendo o mesmo produto e em um período tão curto de tempo representava um fardo demasiado para os exportadores alemães.

Em manifestação protocolada em 9 de maio de 2016, a indústria doméstica ressaltou que não havia nenhuma ilegalidade em ter sido iniciada uma nova investigação no período de 12 meses, pois a primeira investigação fora encerrada sem julgamento de mérito e, portanto, o inciso I do art. 74 do Decreto nº 8.058, de 2013, não seria aplicável. Acrescentou ainda que o período de investigação de dano foi observado.

A Dabi Atlante, em manifestação protocolada em 27 de maio de 2016, defendeu que é inadequada a aceitação do compromisso de preços nos termos ofertados pela Sirona, pois os valores de revenda propostos seriam insuficientes para eliminar o dano à indústria doméstica e os preços de exportação insuficientes para cessar o dumping. Outrossim, manifestou sua opinião de que, mesmo se o compromisso for aceito, os procedimentos da investigação devem continuar normalmente.

Ademais, a indústria doméstica sustentou que os valores ofertados no compromisso são inferiores aos já praticados pela Sirona no Brasil e deveriam ser majorados em, no mínimo, 65% na condição de pagamento à vista para que pudessem ser considerados suficientes para compensar o dano.

As empresas Sirona GmbH e Sirona Brasil, em manifestação de 29 de junho de 2016, teceram comentários com relação à manifestação da indústria doméstica sobre o compromisso de preços. Afirmaram que a indústria doméstica “parece dividir” a mesma opinião das empresas, de que a melhor decisão seria que os procedimentos da investigação não fossem suspensos, a despeito da proposição de compromisso de preços pelo produtor/exportador alemão. Em seguida, avaliaram como incorreta afirmação da Dabi Atlante de que os preços propostos no compromisso seriam inferiores aos atualmente praticados pela Sirona Brasil e que estariam subcotados em relação à indústria doméstica. Argumentam que a indústria doméstica não teria demonstrado cálculo de subcotação e que, para o contraditório e a ampla defesa, seria necessário que a Dabi Atlante não tratasse as tabelas com o cálculo de subcotação como confidenciais. Reforçaram seu argumento com recurso ao art. 53, I, do Decreto 8.058, de 2013.

1.13.1. Dos comentários acerca das manifestações

Com relação à manifestação da Delegação da União Europeia no Brasil, faz-se necessário elucidar que a investigação iniciada por meio da Circular SECEX nº 15, de 13 de março de 2015, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 16 de março de 2015, foi encerrada sem julgamento de mérito e portanto não se aplica o parágrafo único do art. 74 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ou seja, não houve nenhuma determinação, positiva ou negativa, de dumping, de dano à indústria doméstica ou de nexo de causalidade.

Neste ponto, necessário se faz repisar a diferença conceitual entre a emissão de uma determinação, seja ela positiva, seja negativa, e a mera impossibilidade de a autoridade investigadora concluir quanto à existência ou não dos elementos necessários à aplicação de uma medida antidumping, decorrente da insuficiência de informações para a formação de juízo de valor. É que, neste último caso, não se afirma (nem se poderia fazê-lo) haver ou não dumping, dano e nexos de causalidade entre ambos. É possível, inclusive, que tais pré-requisitos estejam presentes no caso submetido à análise. Porém, dada a insuficiência de informações a autoridade investigadora resta impossibilidade de emitir opinião conclusiva sobre o caso.

A título exemplificativo, observe-se que, quando, em sede de verificação *in loco*, são rejeitados os dados fornecidos pela indústria doméstica, não dispõe do real cenário econômico-financeiro vivenciado pelas empresas que submeteram os dados ao escrutínio da autoridade investigadora, não se podendo concluir positiva nem negativamente quanto ao dano definido no Artigo 3 do Acordo Antidumping.

Situação patentemente diversa se constata, por outro lado, quando, de posse das informações necessárias à sua análise, a autoridade investigadora conclui pela inexistência de dano, dumping ou nexos de causalidade, quando, aí sim, incide a regra contida no parágrafo único do art. 74 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Além disso, vale registrar que o Acordo Antidumping tampouco indica o que caracteriza a determinação negativa. E mais, não há nada no Acordo Antidumping que proíba o início de uma investigação tão logo se tenha encerrado outra sobre o mesmo produto, não havendo, portanto, que se falar em violação aos seus termos.

No que tange à manifestação a respeito do compromisso de preços, cumpre destacar, conforme informado no item 1.10 deste documento, que a proposta de compromissos de preços foi rejeitada pela autoridade investigadora, com base nos argumentos já expostos acima.

Além disso, tendo em vista a conclusão alcançada no item 6, quanto à inexistência de dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping, resta prejudicada qualquer discussão acerca da eficácia ou não da proposta apresentada, uma vez que, não estando presentes todos os elementos previstos pelo Acordo Antidumping, não há que se falar em instituição de qualquer medida antidumping, inclusive sob a forma de compromisso de preços.

2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1. Do produto objeto da investigação

Em atendimento ao disposto no *caput* e nos §§ 1º e 2º do art. 10 do Regulamento Brasileiro, o produto objeto da investigação consiste em aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, analógicos ou digitais, comumente classificados nos subitens 9022.13.11 e 9022.12.00 da NCM/SH, exportados da Alemanha para o Brasil. A classificação correta para o produto objeto seria na NCM 9022.13.11, porém, identificou-se a importação de alguns aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos na NCM 9022.12.00, dedicadas a tomógrafos.

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

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

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

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

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

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

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

Os equipamentos de radiografia são submetidos a testes de validação e qualidade com base nas normas IEC (*International Electrotechnical Commission*) 60.601, editadas pela UL (*Underwriters Laboratories*), além de outras específicas para raios X. A UL, dentre outros organismos certificadores de produtos, é organismo internacional que define normas aplicáveis aos testes de certificação, dentre outros, para fornecedores de equipamentos de radiologia no mundo.

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

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

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

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

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

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

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

A indústria doméstica, quando do pedido de início da investigação indicou que o modelo denominado “Galileus”, fabricado na Alemanha e exportado para o Brasil, não deveria ser considerado produto objeto da investigação, por não se tratar de aparelho de tomadas panorâmicas, e sim tomográficas, sendo, em regra, classificado no subitem 9022.12.00 da NCM/SH. Na oportunidade, inclusive informou não produzir aparelhos de tomadas exclusivamente tomográficas. Ressalte-se, portanto, que esse produto foi excluído do escopo da investigação.

2.1.1. Da classificação e do tratamento tarifário

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

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

Constatou-se que, sensores, quando vendidos separadamente dos aparelhos de raios X em menção, não devem ser classificados no subitem NCM/SH 9022.13.11. Fato semelhante ocorre relativamente a partes e peças de reposição, cujo subitem NCM/SH pertinente é 9022.90.90.

Ressalte-se ainda que os aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos tridimensionais (3D), a despeito de comumente referidos como tomógrafos e de haver exigência de registro pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa – como tal, são equipamentos de raios X de tomadas maxilares panorâmicas que exercem, ainda, as funções cefalométrica e tomógrafa, cuja classificação aduaneira adequada refere-se ao subitem NCM/SH 9022.13.11.

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

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

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

Preferências Tarifárias

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

2.2. Do produto fabricado no Brasil

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

Há quatro modelos de aparelhos de raios X fabricados no Brasil:

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

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

A esse respeito, esclarece-se que, de acordo com o Manual Informatizado do Módulo Aquisição do Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzam Variações no Patrimônio (Siscoserv - disponível em: http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1421062100.pdf), nona edição aprovada pela Portaria Conjunta RFB/SCS nº 43, de 8 de janeiro de 2015, o serviço de licenciamento de uso do *software* em questão está dispensado do registro no Siscoserv, por enquadrar-se na categoria de serviços e intangíveis incorporados aos bens e mercadorias importados. Excerto do Manual é reproduzido a seguir:

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

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

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

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

Quaisquer modelos do produto são comercializados por meio de distribuidores ou diretamente ao cliente final, comumente via financiamento de instituições bancárias. Cumpre mencionar que alguns itens acessórios, a despeito de serem identificados de forma destacada na nota fiscal de venda, são indispensáveis ao funcionamento do produto. Situação semelhante ocorre relativamente à aquisição do produto importado.

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

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

No que concerne à fabricação dos aparelhos de raios X, as matérias-primas recebidas em forma de barras (ferro, alumínio, cobre, aço) são cortadas em serras e, via processo de usinagem, em máquinas

operatrizes de alta precisão (tornos, fresadoras e centros de usinagem), convertem-se em pequenas partes que serão usadas na montagem do equipamento. Os polímeros para composição das capas dos equipamentos são injetados em injetoras plásticas a alta pressão, expandidos ou termoformados. Na sequência, as peças metálicas e plásticas produzidas recebem, então, recobrimento de proteção ou estético via processos de galvanoplastia, como a niquelação, e de pintura, eletrolítica ou líquida.

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

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

Sobre a estrutura de comercialização, o produto produzido no Brasil conta com distribuidores e representantes e é negociado mediante parcelamento pela própria empresa ou financiamento por instituições bancárias privadas e públicas. Ainda a esse respeito, em alguns casos, o próprio equipamento é alienado como garantia da operação.

2.3. Da similaridade

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

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

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

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

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

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

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

vi. Apresentam alto grau de substitutibilidade, com concorrência baseada em fatores como preço, condições de financiamento e assistência técnica. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que se destinam ambos aos mesmos segmentos de prestação de serviços;

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

viii. São vendidos no mercado brasileiro por meio de canais equivalentes de distribuição.

2.3.1. Das manifestações acerca da similaridade

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

2.3.1.1. Dos comentários acerca das manifestações

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

2.4. Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

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

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

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

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

Nos termos do dispositivo supracitado do Regulamento Brasileiro, para fins de análise de dano, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de aparelhos de raios X panorâmicos

odontológicos da empresa Dabi Atlante S/A Indústria Médica Odontológica. Essa responde pela totalidade da produção nacional de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, informação essa confirmada pela Associação Brasileira da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, odontológicos, Hospitalares e de Laboratórios - ABIMO.

4. DO DUMPING

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

4.1. Do dumping para efeito do início da investigação

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

4.1.1. Do valor normal

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

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

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

Em €		
Itens	Valor Unitário	Valor do equipamento acrescido do software
Orthophos XG 3	21.500,00	31.000,00
Orthophos XG 5	29.500,00	39.000,00
Orthophos XG 5 Cefálico (esquerda) com um sensor Pan/Cefálico	41.500,00	51.000,00
Orthophos XG 3D ^{ready} com um Pan Sensor CSI	38.000,00	47.500,00
Orthophos XG 3D ^{ready} Cefálico (direito ou esquerdo com um Pan Sensor CSI/Cefálico)	50.000,00	59.500,00
Software: Orthophos XG	9.500,00	
<hr/>		
Orthophos XG 3D	69.000,00	85.550,00
Orthophos XG 3D	89.000,00	105.550,00
Software: XG 3D (Média das Ref. 6326388 e 6326396)	16.500,00	
Preço médio dos aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos		54.763,00

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

Obeve-se, assim, valor normal de € 54.763,00, equivalente a **US\$ 69.467,01** (sessenta e nove mil, quatrocentos e sessenta e sete dólares estadunidenses e um centavo) por unidade, em condição *ex fabrica*. Essa conversão, a propósito, foi executada utilizando-se a paridade média do período, de 1,2685 US\$/€, de acordo com o Banco Central do Brasil.

4.1.2. Do preço de exportação

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

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

Preço de Exportação

Valor FOB (US\$)	Volume (un)	Preço de Exportação FOB (US\$/un)
1.256.148,60	120	10.467,91

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

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

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

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

4.1.3. Da margem de dumping

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

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

Margem de Dumping (MD)

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

4.2. Do dumping para efeito de determinação preliminar

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

4.2.1. Do valor normal

Em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, a Sirona GmbH forneceu lista de preços da própria empresa, similar à apresentada pela indústria doméstica (*Lista de Precios IDS 2015*), em espanhol, contendo a relação dos preços praticados para os aparelhos de raios X de suas marcas, no ano de 2015. Os preços discriminados na lista apresentados pelo produtor/exportador são iguais aos da lista fornecida pela indústria doméstica. Por falta de clareza das informações prestadas no apêndice de vendas no mercado interno da resposta ao questionário do produtor/exportador da referida empresa, para o qual

foram solicitadas informações complementares, optou-se por utilizar a mencionada lista de preços como referência para cálculo do valor normal, para fins de determinação preliminar.

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

Itens	Fator de ponderação
Orthophos XG 3	[CONF.]
Orthophos XG 5	[CONF.]
Orthophos XG 5 Cefálico (esquerda) com um sensor Pan/Cefálico	[CONF.]
Orthophos XG 3D ^{ready} com um Pan Sensor CSI	[CONF.]
Orthophos XG 3D ^{ready} Cefálico (direito ou esquerdo com um Pan Sensor CSI/Cefálico)	[CONF.]
Orthophos XG 3D	[CONF.]
Orthophos XG 3D	[CONF.]
Total	100%

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

4.2.2. Do preço de exportação

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

O preço de exportação foi calculado partindo-se do valor bruto das vendas da Sirona Brasil, informados na resposta ao questionário do importador. Para obtenção da receita líquida das vendas, foram deduzidos os tributos indiretos – ICMS, IPI, PIS e COFINS – e o frete pago nas vendas internas. Da receita líquida, foi extraída margem de lucro operacional de cada venda, tendo como base margem obtida por empresa do ramo de produção e comercialização de artigos de saúde e higiene, no ano de 2014. Foram utilizados como substituto para cálculo do lucro obtido nas operações de revenda da Sirona Brasil

os demonstrativos financeiros da companhia CREMER SA, listada na Bolsa de Valores de São Paulo, para o ano de 2014. Segundo o Demonstrativo de Resultados da referida empresa, foi obtida uma margem operacional de 5,9% no ano de 2014, diante de um lucro operacional (Resultado antes dos tributos sobre o lucro) de R\$39.232.000, e de uma receita líquida total de R\$662.493.000 no mesmo ano. Após a dedução da margem de lucro, foram deduzidas as despesas do importador com administração, vendas, distribuição e mais o custo financeiro das operações, de forma a obter o preço pago pelo importador nos aparelhos de raios X importados.

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

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

4.2.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping (MD)

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

4.3. Do dumping para efeito de determinação final

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

4.3.1. Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Sirona GmbH, em seu questionário do produtor/exportador, e confirmados durante o procedimento de verificação *in loco*, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da

Alemanha, consideradas apenas as operações comerciais normais, nos termos do art. 12, do Decreto nº 8.058, de 2013. De antemão, foram excluídos da análise os produtos descritos na classificação da empresa como [CONFIDENCIAL] (códigos [CONFIDENCIAL]) por referirem-se a produtos vendidos em condições específicas, como no caso de mostruário de feiras e eventos do setor, e que, por isso, recebem descontos especiais e mais expressivos do que outros.

4.3.1.1. Do teste de vendas abaixo do custo

Conforme o estabelecido no § 1º, do art. 14, do Decreto nº 8.058, de 2013, efetuou-se, primeiramente, teste de vendas abaixo do custo. Para tanto, comparou-se o preço de venda do produto similar no mercado alemão, na condição *ex fabrica*, com o custo de produção de cada produto vendido. Agregou-se ao valor de venda e ao custo dos aparelhos de raios X, os respectivos valores referentes ao *software* de configuração do equipamento por país (CODPROD [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL]). A adição do valor de venda e do custo dos *softwares* na comparação justifica-se pelo fato de o item ser imprescindível ao funcionamento dos aparelhos de raios X comercializados pelo produtor/exportador alemão. Pela mesma razão, foram consideradas apenas as vendas de equipamentos com um *software* vinculado na mesma fatura.

O custo de produção foi apurado para cada produto vendido (aparelho + *software*) pela Sirona GmbH no período de análise de dumping, conforme informações constantes do questionário e confirmadas durante a verificação *in loco*. Fazem parte do custo de produção apurado os custos com [CONFIDENCIAL], somados às despesas gerais e administrativas alocadas no produto. Estas últimas foram ajustadas, tendo em vista os resultados decorrentes da verificação, de forma a representarem [CONFIDENCIAL]% do custo do produto vendido. As despesas de venda reportadas junto ao custo de produção não foram consideradas no teste de vendas abaixo do custo, tendo em vista que seus valores já estavam contabilizados entre as despesas relacionadas às vendas no mercado interno. Foram adicionadas ainda as despesas com pesquisa e desenvolvimento, outras despesas/receitas operacionais e as despesas/receitas financeiras, a partir dos demonstrativos financeiros auditados da Sirona GmbH. Tais despesas/receitas foram alocadas pela mesma metodologia de rateio utilizada pelo produtor/exportador para cálculo das despesas gerais e administrativas, sendo obtido um percentual de [CONFIDENCIAL]% do custo do produto vendido a ser adicionado ao custo de manufatura.

O preço de venda *ex fabrica*, por sua vez, foi obtido a partir da dedução dos seguintes itens do valor bruto da venda: desconto para pagamento antecipado, outros descontos, abatimentos, custo financeiro, frete interno, seguro interno, despesas de propaganda, despesas de assistência técnica, despesas indiretas de venda e despesas de manutenção de estoque.

Cumprе ressaltar que o custo financeiro foi calculado com base na taxa de juros média do Banco Central Europeu no período de análise de dumping (3,33%), transformada em taxa diária por meio da divisão por 365 (dias), multiplicada pelo número de dias relativo à diferença entre a data de pagamento e a data da venda, e finalmente multiplicada pelo valor líquido da fatura (preço bruto, menos abatimentos e menos desconto por pagamento antecipado).

As despesas de manutenção de estoques foram calculadas a partir do giro de estoque (tempo médio de permanência do produto em estoque, calculado pela razão entre a média do estoque mensal do produto na empresa e o número de unidades vendidas no mesmo período) médio reportado pela Sirona GmbH em seu questionário para o período de análise de dumping, multiplicado também pela taxa de juros do Banco Central Europeu, ambos convertidos para valores diários, e em seguida pelo custo de manufatura reportado para cada fatura de venda no mercado interno.

Não foram deduzidos do preço *ex fabrica* os custos com embalagem, reportados no apêndice de vendas no mercado interno, por ter sido constatado durante a verificação *in loco* que esses já faziam parte do custo de produção. Foram realizados os seguintes ajustes nos itens informados:

- Outros descontos: Foram ajustados os “outros descontos” reportados nas faturas de número 91547387, 91547388 e 91547389, haja vista terem sido calculados incorretamente na memória de cálculo de empresa;

- Custo financeiro: Os valores reportados referentes ao “custo financeiro” para cada venda foram ajustados, de forma a capturar corretamente o período entre a data de recebimento do pagamento e a data do embarque, no cálculo dos juros aplicáveis ao referido intervalo de tempo;

- Frete Interno: A metodologia de cálculo do frete interno utilizada pela empresa considerou a média das despesas com frete realizado pela empresa [CONFIDENCIAL], por quilograma transportado, considerando o conceito de cubagem. Contudo, ao reportar a despesa de frete na resposta ao questionário do produtor/exportador, a Sirona GmbH multiplicou a média obtida pelo volume das mercadorias vendidas obtido a partir da ficha técnica de cada produto. Esse volume, quando comparado com as faturas de frete conferidas, sempre se apresentou bem menor do que aquele utilizado para obtenção da despesa média por quilograma. Por esse motivo, o valor do frete foi recalculado, utilizando-se como base o volume de cada operação de venda constante do apêndice de vendas no mercado interno, do questionário do produtor/exportador. Obteve-se, assim, uma média de frete de [CONFIDENCIAL] €/kg do produto transportada.

Do preço *ex fabrica* obtido para cada venda de aparelho de raios X, somado ao valor de venda do *software* de configuração relacionado, [CONFIDENCIAL] unidades foram vendidas abaixo do seu custo de produção, representando [CONFIDENCIAL]% do universo total analisado, de vendas de produtos de fabricação própria.

Considerando o exposto, e em observância ao art. 14, §§ 1º ao 3º, do Decreto 8.058, de 2013, não foram observadas vendas a preços inferiores ao custo unitário de produção do produto similar em “quantidades substanciais”. Em consequência, nenhuma venda será desprezada da apuração do valor normal em razão do teste de vendas abaixo do custo realizado.

4.3.1.2. Do teste de quantidade suficiente

Em atenção ao art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se averiguar se o volume de vendas no mercado interno de cada modelo representou quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Em P5, foram realizadas exportações para o Brasil de aparelhos de raios X classificadas nos CODIPs 21 e 22. Abaixo, encontram-se especificadas as representatividades das vendas no mercado doméstico da Alemanha (considerando apenas as operações comerciais normais) em relação às exportações para o Brasil:

- CODIP 21: [CONFIDENCIAL]%; e
- CODIP 22: [CONFIDENCIAL]%.

Como se denota, para ambos os modelos, o volume de vendas em operações comerciais normais destinadas ao mercado alemão representou quantidade suficiente para a determinação do valor normal.

4.3.1.3. Da apuração do valor normal

Para apuração do valor normal, foram utilizadas apenas as faturas de vendas de aparelhos de raios X nas quais constavam um *software* de configuração vinculado, constantes da resposta ao questionário do produtor/exportador da Sirona GmbH, descartadas as operações consideradas anormais, conforme descrito no item 4.3.1 (produtos classificados como [CONFIDENCIAL]). Para fins de justa comparação com o preço de exportação ao Brasil (apurado em termo FOB), o valor normal para fins de determinação final foi apurado em condição *delivered* - entregue ao cliente. Com o mesmo intuito, foram consideradas apenas as vendas no mercado interno para distribuidores, já que as exportações da Sirona GmbH para o Brasil são todas direcionadas a sua parte relacionada que opera exclusivamente com revenda. Ressalta-se que não foram identificadas vendas do produtor/exportador direcionadas a partes relacionadas ou associadas em seu mercado interno.

No cálculo, foram considerados os preços brutos de cada venda, acrescidos do *software*, deduzindo-se os descontos por pagamento antecipado, outros descontos, os abatimentos reportados, além do custo financeiro, das despesas com assistência técnica e propaganda, do custo de manutenção de estoques e do custo de embalagem. Destaque-se que o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoques foram calculadas conforme o exposto no item 4.3.1.1 deste documento. Os valores obtidos foram convertidos de euros para dólares venda a venda, de acordo com os critérios definidos no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A partir de tais dados, obteve-se o valor normal das vendas no mercado interno alemão para cada CODIP comercializado. Também para efeito de justa comparação com o preço de exportação, o valor normal final foi obtido a partir de ponderação pela participação das vendas de cada CODIP em relação às vendas totais do importador brasileiro em P5. Ressalta-se que foram registradas vendas do produto objeto da investigação pelo importador brasileiro apenas dos CODIPs 21 e 22.

Dessa forma, o valor normal apurado do produto similar vendido no mercado interno do país exportador, para fins de determinação final, equivaleu a **US\$ 23.017,45** (vinte e três mil, dezessete dólares estadunidenses e quarenta e cinco centavos) por unidade, em condição *delivered*.

4.3.2. Do preço de exportação

Para fins de determinação final, o preço de exportação foi calculado a partir da mesma metodologia utilizada para fins de determinação preliminar, com base nos dados de revenda no mercado brasileiro do importador Sirona Brasil informados no questionário do importador, considerando o disposto no inciso I, art. 21, do Decreto nº 8.058, de 2013, e após as pequenas correções fornecidas na verificação *in loco*. Ressalta-se que, em função da utilização dos fatos disponíveis com relação às informações de frete interno na Alemanha e internacional, prestadas pelo produtor/exportador em seu questionário, o preço de exportação foi apurado em termo *FOB – Free on Board* e as despesas de frete e seguro internacional foram calculadas com base nas estatísticas de importação da RFB.

O preço de exportação, na condição FOB, foi calculado partindo-se do valor bruto das vendas da Sirona Brasil, deduzindo-se os tributos indiretos – ICMS, IPI, PIS e COFINS, o frete pago nas vendas internas no Brasil, a margem de lucro operacional, as despesas com administração, vendas e distribuição, e mais o custo financeiro das operações. As despesas de administração, vendas e distribuição deduzidas foram equivalentes às reportadas pela Sirona Brasil, a partir do rateio de tais itens presentes nos demonstrativos da empresa em relação à sua receita líquida. Já o custo financeiro foi calculado a partir da diferença entre a data de recebimento do pagamento e a data de cada venda, multiplicada pela taxa de juros do período em base diária, reportada pelo importador e conferida durante a verificação *in loco*, em

seguida multiplicando-se o valor obtido pela receita de cada venda líquida de tributos, fretes sobre vendas e eventuais descontos e abatimentos. Foram deduzidas também as despesas com manutenção de estoques do importador brasileiro, calculadas a partir do giro de estoque de aparelhos de raios X do importador e em função da taxa de juros utilizada para cálculo do “Custo Financeiro” do importador ([CONFIDENCIAL]), multiplicado pelo custo de manufatura médio por CODIP reportado pela Sirona GmbH para o período

A partir do valor CIF internado obtido anteriormente, foram deduzidas as despesas de internação, calculadas por unidade para fins de determinação final, a partir da divisão das despesas totais reportadas no questionário do importador pela quantidade de aparelhos de raios X importada em P5, constante dos dados da RFB. Os dados da RFB de volume importado ([CONFIDENCIAL] unidades) foram utilizados em detrimento dos fornecidos pelo importador, tendo em vista a pouca clareza no questionário em relação ao volume importado relativo estritamente a aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos. Foram apuradas despesas de internação no valor de R\$ [CONFIDENCIAL] por unidade.

Com relação ao valor CIF, deduziram-se as despesas de frete e seguro internacional, equivalentes a US\$ [CONFIDENCIAL] por unidade importada, e do AFRMM, de US\$ [CONFIDENCIAL] por unidade, apuradas nas estatísticas da RFB. Deduziu-se também o custo de oportunidade referente ao período médio de trânsito decorrido entre o envio dos equipamentos da Alemanha e o desembarço no Brasil, com base também na taxa de juros utilizada para cálculo do “Custo Financeiro” do importador.

. Por fim, subtraiu-se da mesma forma as despesas de manutenção de estoques incorridas para exportação do produto pelo produtor/exportador alemão, apuradas a partir da média das despesas unitárias calculadas para o valor normal, segregadas por CODIP, e convertidas de euros para reais. Com relação às despesas diretas de vendas incorridas pelo produtor/exportador alemão, foram deduzidos: as despesas de assistência técnica, com base na despesa média unitária informada para as exportações no questionário do produtor/exportador ([CONFIDENCIAL] €/un); e os custos com embalagem, com base no valor unitário de embalagem informado no questionário do produtor/exportador ([CONFIDENCIAL] €/un). As referidas despesas foram convertidas para reais a partir da data da revenda, com base na cotação diária disponibilizada pelo Banco Central do Brasil, levando-se em conta as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Não foram identificadas despesas com propaganda nas exportações para o Brasil do produto objeto da investigação...

As operações de revenda no mercado interno foram convertidas de reais para dólares venda a venda, a partir da data da revenda, com base na cotação diária disponibilizada pelo Banco Central do Brasil. Dessa forma, foi obtido um preço de exportação por unidade do produto objeto da investigação, na condição FOB, de **US\$ 9.198,81** (nove mil, cento e noventa e oito dólares e oitenta e um centavos) por unidade.

4.3.3. Da margem de dumping

Para fins de determinação final de dumping, tendo em vista o uso da melhor informação disponível para o frete interno na Alemanha do produto exportado, considerou-se novamente que o preço de exportação em condição FOB e o valor normal em condição *delivered* eram diretamente comparáveis. Dessa forma, foram apuradas as seguintes margens de dumping absoluta e relativa para a Alemanha.

Margem de Dumping (MD)

			Em US\$/un e em %
Valor Normal	Preço de Exportação	MD Absoluta	MD Relativa
23.017,45	9.198,81	13.818,64	150,2%

A tabela anterior indica a existência de dumping nas exportações de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos da Alemanha para o Brasil, realizadas no período de abril de 2014 a março de 2015.

4.4. Das manifestações acerca do dumping

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

No intuito de responder comentários que teriam sido feitos pela indústria doméstica, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil, em manifestação de 9 de maio de 2016, alegaram que a margem de dumping de 333,9%, calculada para a Determinação Preliminar, não teria levado em consideração os dados conferidos durante o procedimento de verificação *in loco*. Sobre o preço de exportação, considerando a afirmação da Dabi Atlante de que estaria “chocada” com o preço praticado pelas exportações da Alemanha ao Brasil em comparação com outros países, tal diferença poderia ser esclarecida pelo fato de que a Sirona GmbH pratica preços de transferência e vende apenas produtos 2D para o mercado brasileiro.

Em manifestação protocolada em 30 de maio de 2016, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil referiram-se ao cálculo da margem de dumping, preconizando que a comparação entre o preço de exportação e o valor normal deveria considerar apenas CODIPs idênticos vendidos pelo produtor/exportador alemão em seu mercado doméstico e por seu importador relacionado no mercado brasileiro. Nesse sentido, ressaltam que teriam sido vendidos apenas produtos de CODIPs 21 e 22 no mercado brasileiro pela Sirona Brasil e que, caso se entenda que a venda dos aparelhos de raios X com o módulo de atualização 3D configura-se como venda de aparelho 3D, esses devem ser classificados nos CODIPs 31 ou 32. Todavia, as empresas manifestaram-se no sentido de que o kit de atualização 3D não faz parte do escopo da investigação, com classificação tarifária própria (NCM 9022.90.90) e sendo sujeito a imposto de importação diferenciado (14%).

No mesmo documento, o Grupo Sirona contestou manifestação da indústria doméstica de 6 de maio de 2016, na qual a Dabi Atlante teria afirmado que a constatação preliminar sobre a existência do dumping seria confirmada na determinação final, ainda que seja construído o preço de exportação a partir da revenda ao primeiro comprador independente. A respeito, destacaram “que o cálculo da margem de dumping para fins de determinação preliminar teve como base os dados da abertura, enquanto o cálculo para fins de Nota Técnica levará em consideração as informações apresentadas pela Sirona e verificadas pelo Departamento em verificações *in loco* na Sirona GmbH e na Sirona Brasil”.

Em manifestação protocolada em 18 de julho de 2016 a petionária sustentou que a Sirona GmbH, desde a resposta ao questionário do produtor/exportador, reconheceu que pratica dumping, pois apresentou números que demonstraram a exportação a preços inferiores ao valor normal. Ademais, a parte ainda concluiu que a investigação confirmou a prática de dumping pelo exportador alemão, pois apurou preço de exportação de US\$ 9.228,49 e valor normal de US\$ 23.017,45.

Após a divulgação dos dados da nota técnica de fatos essenciais, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil se manifestaram, em 19 de julho de 2016, com relação ao cálculo do preço de exportação. As partes entenderam haver equívoco na utilização de um fator na reconstrução do preço de exportação pela autoridade investigadora. A margem de lucro deduzida na reconstrução teria sido subtraída do preço bruto menos impostos ao invés do preço líquido menos despesas operacionais, esta última considerada como correta pelas empresas. Alegou que nesse caso a ordem dos fatores mudaria o resultado, pois a margem de

lucro seria calculada como percentual. Apresentaram extrato da publicação “Cadernos DECOM nº 3”, que evidenciaria que o cálculo para dedução deste tipo de despesa seria normalmente realizado após as deduções das despesas de vendas, gerais e administrativas do valor líquido da venda.

Segundo os cálculos realizados pela Sirona GmbH e Sirona Brasil, o preço de exportação correto seria de US\$ 10.013,00 (dez mil e treze dólares estadunidenses) por unidade, obtendo-se margem de dumping absoluta de US\$ 12.914,45 (doze mil, novecentos e quatorze dólares estadunidenses e quarenta e cinco centavos) por unidade e margem relativa de 27,83%.

4.4.1. Dos comentários acerca das manifestações

A margem de dumping final foi apurada por meio da comparação do valor normal médio ponderado com o preço de exportação médio ponderado. O valor normal foi apurado com base no preço de venda do produto similar no mercado interno alemão, a partir dos dados constantes do questionário do produtor/exportador. O preço de exportação, por sua vez, foi apurado a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente no mercado brasileiro, devido à existência de relacionamento entre o produtor/exportador e o importador, a partir dos dados do questionário do importador Sirona Brasil.

Conforme demonstrado no item 4.3, apurou-se de fato, a existência de dumping nas exportações da Sirona GmbH para o Brasil do produto objeto da investigação, a partir dos dados de venda e de custo por ela reportados, assim como das informações de revenda da Sirona Brasil. Dito isto, torna-se irrelevante a questão do reconhecimento ou não da prática de dumping pelo produtor/exportador alemão, sendo a conclusão alcançada pela autoridade investigadora decorrente dos dados efetivos relativos às operações comerciais.

Ressalta-se ainda que os módulos de atualização 3D não foram utilizados para cálculo do preço de exportação, tendo sido utilizados apenas os CODIPs 21 e 22. Da mesma forma, para o cálculo do valor normal, os preços médios de venda no mercado interno alemão, considerando somente as operações comerciais normais, foram ponderados de acordo com os modelos do produto objeto da investigação revendidos pela Sirona Brasil no mercado brasileiro, ou seja, levando-se em conta a participação de cada CODIP no volume total revendido pela empresa de aparelhos de raios X odontológicos panorâmicos.

No que se refere à afirmação das empresas Sirona GmbH e Sirona Brasil, de que teria havido equívoco na dedução da margem de lucro na reconstrução do preço de exportação, considera-se incorreto o entendimento das partes. Com relação aos montantes calculados para o lucro das operações de revenda, obtidos a partir de base percentual, esclarece-se que o correto no caso é sim a aplicação da margem de lucro de referência (5,9%) sobre a receita líquida de cada venda – receita bruta deduzida dos tributos de venda. A aplicação justifica-se pela própria metodologia de apuração da margem operacional da empresa utilizada como referência, calculada pela razão entre o lucro operacional e a receita líquida constantes de sua demonstração de resultados. Em outras palavras, a margem de lucro alcançada, considerando a fórmula utilizada para o seu cálculo, significa que, em média, o lucro auferido pela empresa utilizada como parâmetro equivale a 5,9% de sua receita líquida, antes da dedução das despesas operacionais. Logo, ao se reconstruir o preço de exportação, a mesma base de cálculo deve ser utilizada para a aplicação do percentual, de modo de que a proporção de lucro auferida se mantenha a mesma. Dessa forma, não há incorreção no preço de exportação obtido para fins de determinação final.

4.5. Da conclusão a respeito do dumping

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

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

5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

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

P1 – abril de 2010 a março de 2011;

P2 – abril de 2011 a março de 2012;

P3 – abril de 2012 a março de 2013;

P4 – abril de 2013 a março de 2014; e

P5 – abril de 2014 a março de 2015

5.1. Das importações

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

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

Foram depurados, ainda, os dados detalhados de importação referentes ao subitem NCM/SH 9022.12.00, relativo a aparelhos de tomografia computadorizada, com vistas a se identificar a ocorrência de importações do produto objeto da investigação classificadas nesse item tarifário. Com efeito, conforme indicado pela petionária, os aparelhos de raios X tridimensionais não equivalem aos tomógrafos utilizados para realizar exames diagnósticos. Aqueles aparelhos, a despeito de comumente referidos como tomógrafos e de haver exigência de registro pela Anvisa como tal, são equipamentos de raios X de tomadas maxilares panorâmicas que exercem, ainda, as funções cefalométrica e tomógrafo, cuja classificação aduaneira adequada refere-se ao subitem tarifário NCM/SH 9022.13.11. Assim, os volumes

e valores pertinentes a aparelhos de raios X identificados no subitem NCM/SH 9022.12.00 foram oportunamente acrescidos àqueles concernentes ao produto objeto da investigação.

Neste documento, os dados de importação foram revistos e atualizados em relação à determinação preliminar. Dessa forma, foram excluídas quatro operações do total importado da Alemanha, duas delas ocorridas em P1 e duas em P2. Essas importações foram excluídas, pois foi identificado que não se tratavam do produto objeto da investigação, mas sim de tomógrafos.

5.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta o volume total de importações dos aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos no período de análise de dano à indústria doméstica:

Importações Brasileiras Totais de Aparelhos de Raios X

Em números-índice de unidades

	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100,0	208,2	242,5	427,4	164,4
Total em análise	100,0	208,2	242,5	427,4	164,4
China	-	100,0	-	-	-
Coreia do Sul	100,0	164,0	76,3	33,3	12,3
Estados Unidos da América	100,0	70,2	52,6	35,1	26,3
Finlândia	100,0	127,8	127,8	102,6	80,1
França	100,0	119,6	108,7	63,0	2,2
Japão	100,0	1800,0	350,0	650,0	700,0
Total Exceto em análise	100,0	141,9	99,2	68,9	44,6
Total Geral	100,0	152,8	122,8	128,0	64,3

O volume total das importações brasileiras de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos apresentou comportamento inconstante ao longo do período de análise de dano: cresceu 52,8% de P1 a P2, diminuiu 19,6% de P2 a P3, voltou a crescer de P3 a P4 em 4,2%, e recuou 49,7% de P4 a P5. De P2 a P5, as importações totais diminuiram 57,9% e de P3 a P5, 47,6%. Considerando-se os extremos da série, houve diminuição de 35,7%.

As importações originárias da Alemanha, origem investigada, apresentaram crescimento contínuo até P4, quando atingiram o pico dos cinco períodos analisados, [CONFIDENCIAL] unidades. As elevações verificadas foram 108,2% de P1 a P2, 16,4% de P2 a P3 e 76,3% de P3 a P4. Houve queda de 61,5% de P4 a P5 e nos intervalos de P2 a P5 e de P3 a P5: 21,1% e 32,2%, respectivamente. De P1 a P5, houve aumento de 64,4%.

Em P1, as importações do produto objeto da investigação representavam [CONFIDENCIAL]% do volume total das importações brasileiras de raios X panorâmicos odontológicos e, até P4, cursaram em aumentos sucessivos de [CONFIDENCIAL] pontos percentuais (p.p.) de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. Houve variação acumulada de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P4, quando a participação das importações em análise alcançaram [CONFIDENCIAL]% do volume total importado pelo Brasil. De P4 para P5, no entanto, as importações investigadas apresentaram queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação no volume total das importações, atingindo [CONFIDENCIAL]%.

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

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

5.1.2. Do valor e do preço das importações

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

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

Valor das Importações Totais de Aparelhos de Raios X

Em números-índice de US\$ CIF

	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100,0	207,7	193,1	276,5	68,8
Total sob Análise	100,0	207,7	193,1	276,5	68,8
China	-	100,0	-	-	-
Coréia do Sul	100,0	136,8	57,7	22,6	13,5
Estados Unidos da América	100,0	64,5	45,7	30,4	23,2
Finlândia	100,0	147,0	141,0	122,1	86,9
França	100,0	128,2	101,4	60,8	0,5
Japão	100,0	2214,0	466,8	778,2	797,6
Total Exceto sob Análise	100,0	136,1	91,5	70,7	48,0
Total Geral	100,0	143,6	102,1	92,2	50,1

No que concerne às importações brasileiras de aparelhos de raios X da origem investigada, houve aumento dos valores importados de 107,7% de P1 para P2. Já no intervalo seguinte, de P2 para P3, houve redução de 7%. De P3 a P4, o valor das importações provenientes da Alemanha voltou a aumentar: 43,2%. De P4 a P5, houve diminuição em 75,1%. Verifica-se também queda de 31,2%, 66,9% e 64,4% nos intervalos de P1 a P5, de P2 a P5 e de P3 a P4, respectivamente.

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

O valor total das importações demonstrou a mesma tendência: cresceu 43,6% de P1 para P2 e decresceu em todos os intervalos seguintes: 28,9% de P2 para P3, 9,8% de P3 para P4 e 45,6% de P4 para P5. Se considerados os extremos, de P1 para P5, houve redução acumulada de 49,9% no valor total das importações.

Preço Médio das Importações Totais de Aparelhos de Raios X

Em números-índice de US\$ CIF/un

	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100,0	99,7	79,6	64,7	41,8
Total sob Análise	100,0	99,7	79,6	64,7	41,8
China	-	100,0	-	-	-
Coréia do Sul	100,0	83,4	75,6	67,7	110,2
Estados Unidos da América	100,0	91,9	86,8	86,6	88,0
Finlândia	100,0	115,0	110,3	118,9	108,5
França	100,0	107,2	93,3	96,5	21,3
Japão	100,0	123,0	133,4	119,7	113,9
Total Exceto sob Análise	100,0	95,9	92,3	102,6	107,6
Total Geral	100,0	93,9	83,2	72,0	77,9

No que se refere ao preço CIF unitário médio ponderado das importações da origem investigada, observou-se que, ao longo do período, houve sucessivas reduções. Em P2, comparativamente a P1, esse preço caiu 0,3%, tendência essa mantida de P2 para P3 (20,2%), de P3 para P4 (18,8%) e de P4 para P5 (35,3%). De P1 para P5, houve queda cumulativa de 58,2%. Também houve redução de P2 a P5 (58,1%) e de P3 a P5 (47,5%).

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

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

5.2. Do mercado brasileiro

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

Deve-se destacar o fato de que a produção nacional de aparelhos de raios X de tecnologia digital iniciou-se apenas no último trimestre de P1 (janeiro de 2011). Ressalte-se, também, que a indústria doméstica não realizou importações do produto objeto da investigação.

Mercado Brasileiro

Em números-índice de unidades

	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origem Investigada	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	259,0	208,2	141,9	161,4
P3	300,0	242,5	99,2	137,1
P4	238,5	427,4	68,9	136,9
P5	330,8	164,4	44,6	85,9

Observou-se, diante dos dados acima expostos, que o mercado brasileiro apresentou aumento de 61,4% de P1 para P2, com redução subsequente de 15%, de P2 para P3. O mercado diminuiu 0,2% de P3 para P4 e 37,4% de P4 para P5. Durante todo o período de análise, de P1 para P5, o mercado brasileiro apresentou retração de 14,1%.

Verificou-se que as importações da origem investigada aumentaram [CONFIDENCIAL] unidades (64,4%) de P1 para P5, ao passo que o mercado brasileiro decresceu em [CONFIDENCIAL] unidades (14,1%). Nesse mesmo íterim (P1 a P5), as vendas da indústria doméstica cresceram em [CONFIDENCIAL] unidades (230,8%).

As importações de outras origens, por sua vez, foram reduzidas em 55,4% de P1, quando somavam [CONFIDENCIAL] unidades, para P5, quando representavam [CONFIDENCIAL] unidades. Quando considerados os intervalos individuais, as importações de outras origens apresentam crescimento de P1 para P2, de 41,9%, e redução nos intervalos seguintes: 30,1%, de P2 para P3; 30,5%, de P3 para P4; e 35,3%, de P4 para P5.

Buscando-se representação mais fidedigna do mercado, adotou-se metodologia em que os dados foram ajustados de maneira a representar a quantidade do produto investigado efetivamente revendida pelo importador desde que este iniciou suas operações no Brasil em P2. Dessa forma, especificamente os volumes importados pela Sirona Brasil da Sirona GmbH foram substituídos pelos dados de revenda daquela empresa (Sirona Brasil). Em que pese esse ajuste ter sido feito apenas para a origem investigada, dado a ausência de dados para as demais origens, isso se mostrou necessário devido à grande discrepância observada entre os volumes de importação e revenda do produto objeto da investigação, ao longo do período de análise de dano. Ressalta-se que a Sirona Brasil é importadora exclusiva dos aparelhos de raios X alemães, a partir de P2, e parte relacionada ao produtor/exportador, mantendo estoques no Brasil para comercialização do produto. Ademais, segundo identificado no procedimento de verificação *in loco*, [CONFIDENCIAL].

Cumprе mencionar que, tendo em vista a inexistência de consumo cativo do produto similar nacional por parte da indústria doméstica, o mercado brasileiro equivale ao consumo nacional aparente. Deve-se destacar o fato de que a produção nacional de aparelhos de raios X digitais iniciou-se apenas no último trimestre de P1 (janeiro de 2011). Ressalte-se, também, que a indústria doméstica não realizou importações do produto objeto da investigação.

Mercado Brasileiro Ajustado

Em números-índice de unidades

	Vendas Indústria Doméstica	Importações/Re vendas Origem Investigada	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro Ajustado
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	259,0	176,7	141,9	156,6
P3	300,0	211,0	99,2	132,4
P4	238,5	245,2	68,9	109,3
P5	330,8	228,8	44,6	95,6

Quando se considera o mercado ajustado, tendo em vista as vendas do importador brasileiro do produto objeto da investigação, observa-se uma redução menor no mercado brasileiro de P1 para P5, de 4,4%. De P1 para P2, o mercado brasileiro cresce 56,6%, passando a cair nos períodos seguintes: 15,5%, de P2 para P3; 17,4%, de P3 para P4; e 12,5%, de P4 para P5.

As importações/revendas da origem investigada crescem de forma contínua até P4 – 76,7% de P1 para P2, 19,4% de P2 para P3 e 16,2% de P3 para P4 – e caem de P4 para P5, em 6,7%. Ao longo de todo o período investigado (P1 para P5), tais importações/revendas crescem 128,8%.

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 ajustado de aparelhos de raios X.

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

Período	Mercado Brasileiro Ajustado (un)	Participação importações/revendas origem investigada (%)	Participação importações outras origens (%)	Participação importações totais (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	156,6	113,2	90,5	94,2
P3	132,4	159,6	74,9	88,9
P4	109,3	225,2	63,0	89,7
P5	95,6	239,7	46,6	78,3

A participação das importações da origem investigada no mercado brasileiro é crescente em todos os intervalos, com aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Ao se considerar os extremos da série, as importações investigadas acumularam crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. de participação no mercado.

A participação das importações de outras origens, por sua vez, caem em todos os intervalos, com redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3; e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Comparativamente a P1, a participação das importações de outras origens acumulou redução de [CONFIDENCIAL] p.p. em P5.

5.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

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

Importações Investigadas e Produção Nacional

Em números-índice de unidades

Período	Produção Nacional (A)	Importações/revendas origem Investigada (B)	[(B) / (A)] (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	232,5	176,7	76,0
P3	241,7	211,0	87,3
P4	198,3	245,2	123,6
P5	251,7	228,8	90,9

Observou-se que a relação entre as importações/revendas da origem investigada e a produção nacional de aparelhos de raios X recuou [CONFIDENCIAL] p.p de P1 para P2, mas cresceu

[CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e P3 para P4, respectivamente. De P4 para P5, observou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p., assim como de P1 para P5, de [CONFIDENCIAL] p.p.

5.4. Das manifestações acerca das importações e do mercado brasileiro

O produtor/exportador Sirona GmbH, em sua manifestação de 25 de janeiro de 2016, sinalizou a existência de uma suposta incorreção na análise do volume importado no parecer de início da investigação. Enquanto teria sido mencionado no início da investigação um aumento de [CONFIDENCIAL] unidades importadas do produto objeto da investigação de P1 para P5 (aumento relativo de 168,8%), o número correto seria de apenas [CONFIDENCIAL] unidades a mais, importadas no mesmo período.

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

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

5.4.1. Dos comentários acerca das manifestações

O erro identificado com relação à análise do volume importado foi devidamente corrigido já na determinação preliminar. Esclarece-se que não há elementos nos autos que permitam concluir qual a cesta de produtos importados das origens não investigadas. Não obstante, conforme será detalhado adiante, buscou-se avaliar, para fins de análise de dano, os resultados e margens da indústria doméstica ajustados por cesta de produto.

5.5. Da conclusão a respeito das importações

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

a) em termos absolutos, tendo apresentado sucessivas elevações até P4: 76,7% de P1 a P2, 19,4% de P2 a P3 e 16,2% de P3 a P4. Apesar da queda observada de 6,7% de P4 a P5, acumulou crescimento de 128,8%, considerando-se os extremos da série;

b) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação dessas importações/revendas aumentou continuamente de P1 para P5, passando de [CONFIDENCIAL]% no início do período de análise para [CONFIDENCIAL]% ao final (crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p.).

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

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

Não obstante, não se pode deixar de observar que o aumento das importações não se deu em detrimento de perda de mercado da indústria doméstica. Com efeito, em que pese o aumento da participação das importações originárias da Alemanha no mercado brasileiro, essa majoração se deu juntamente com o incremento da participação das vendas da indústria doméstica no mesmo mercado, as quais passaram de [CONFIDENCIAL]% (P1) para [CONFIDENCIAL]% (P5). Dessa forma ambos os crescimentos ocorrem em detrimento da participação das importações originárias das demais origens, as quais perderam [CONFIDENCIAL] p.p. de sua parcela de mercado.

6. DO DANO E DO NEXO CAUSAL

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

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

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

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

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

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

6.1.1. Do volume de vendas

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

Vendas da Indústria Doméstica

Em números-índice de unidades

Período	Vendas Totais	Vendas no Mercado Interno	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo	Participação no Total (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	326,5	259,0	79,3	417,2	127,8
P3	357,4	300,0	84,0	434,5	121,6
P4	286,8	238,5	83,2	351,7	122,7
P5	408,8	330,8	80,9	513,8	125,7

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno aumentou 159% de P1 para P2 e 15,8% de P2 para P3. Houve queda de 20,5% de P3 para P4, seguida de novo aumento de 38,7% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período em análise, de P1 para P5, constatou-se aumento de 230,8% no volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno.

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

A totalidade das vendas apresentou comportamento semelhante ao das vendas internas e externas, com aumento de 226,5% de P1 para P2 e de 9,5% de P2 para P3, ao passo que de P3 para P4 observou-se redução de 19,8%, seguida de aumento de 42,6% de P4 para P5. Ao se considerar o período em análise, de P1 para P5, constatou-se aumento de 308,8%.

Nota-se que a empresa aumentou consideravelmente o seu volume de vendas tanto no mercado interno quanto no externo. Em P5, aliás, a indústria doméstica alcançou o seu maior volume de vendas do período em ambos os mercados.

6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

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

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro Ajustado

Em números-índice de unidades

Período	Mercado Brasileiro Ajustado	Vendas no Mercado Interno	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	156,6	259,0	165,4
P3	132,4	300,0	225,9
P4	109,3	238,5	217,3
P5	95,6	330,8	345,7

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

O produtor nacional saiu de [CONFIDENCIAL]% de participação de mercado em P1, para [CONFIDENCIAL]% em P2 e [CONFIDENCIAL]% em P3. De P3 para P4, único intervalo em que há queda de participação, a indústria doméstica passa a ter [CONFIDENCIAL]% do volume de vendas do mercado brasileiro. Em P5, a indústria doméstica registrou a sua maior participação em volume de vendas no mercado brasileiro, com [CONFIDENCIAL]%.

A participação no mercado brasileiro foi impactada pelo aumento no volume de vendas do produto similar doméstico e cresceu quase que continuamente durante o período investigado, sofrendo leve queda apenas de P3 para P4, mas nos extremos da série apresentou expressivo aumento.

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

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

[CONFIDENCIAL]

A indústria doméstica trabalha com sistema enxuto, no qual a produção interna de peças para os aparelhos de raios X é determinada pela necessidade da área de montagem. Os limitadores da linha de produção são a disponibilidade de mão de obra especializada e treinada e o espaço físico para a montagem de cabines de testes. Esses são os fatores que determinam a quantidade de aparelhos de raios X que podem ser produzidos por dia.

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

Capacidade Instalada Efetiva, Produção e Grau de Ocupação

Em números-índice de unidades

Período	Capacidade Efetiva	Produção	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	125,0	232,5	186,0
P3	200,0	241,7	120,8
P4	200,0	198,3	99,2
P5	325,0	251,7	77,4

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

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica aumentou 132,5% de P1 para P2 e 3,9% de P2 para P3. De P3 para P4, por sua vez, houve queda de 17,9%, sucedida de novo aumento, de P4 para P5, equivalente a 26,9%. Ao se considerar os extremos da série (P1 a P5), o volume de produção da indústria doméstica cresceu 151,7%.

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

Muito embora o grau de ocupação da capacidade instalada tenha se reduzido ao longo do período da análise, isso se deve ao fato de a Dabi ter mais do que triplicado sua capacidade instalada entre P1 e P5. Essa expansão da capacidade foi necessária para acompanhar o aumento em sua produção, que, por sua vez, foi motivado pelo aumento do número de vendas.

Mesmo assim, em que pese a queda no grau de ocupação da capacidade instalada, o volume de produção cresceu significativamente de P1 a P5 (151,7%), atingindo seu maior volume em P5.

6.1.4. Dos estoques

Relativamente a estoques, a indústria doméstica não os mantém para o produto similar doméstico, trabalhando apenas com estoques de peças e insumos que compõem o produto. Produtos terminados e eventuais produtos devolvidos passam apenas por estoque transitório, o que pode causar eventuais diferenças entre os dados de produção e vendas.

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

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

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

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

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

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

É importante ressaltar que não é empregada mão de obra terceirizada na produção do produto similar nacional.

Evolução do Número de Empregados (em números-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	130,0	190,0	190,0	210,0
Administração e Vendas	100,0	150,0	400,0	400,0	450,0
Total	100,0	145,5	236,4	245,5	272,7

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

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

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

Nota-se que houve expansão no número de postos de trabalho, tanto na área de produção quanto na de administração e vendas, ocasionado pela expansão da capacidade produtiva da peticionária e de seus volumes de produção e de venda. Observa-se, adicionalmente, que, em P5, a empresa registrou seu maior número de empregados do período.

Produtividade por Empregado

Em números-índice de unidades

Período	Número de empregados envolvidos na linha de produção	Produção	Produção por empregado envolvido na linha de produção
P1	100,0	100,0	100,0
P2	130,0	232,5	183,3
P3	190,0	241,7	133,3
P4	190,0	198,3	108,3
P5	210,0	251,7	125,0

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

Massa Salarial

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	136,1	196,9	198,5	191,6
Administração e Vendas	100,0	139,5	402,4	553,2	555,2
Total	100,0	136,9	241,4	275,3	270,4

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

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

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

Como decorrência direta do aumento do número de empregados houve expansão da massa salarial em mesma proporção.

6.1.6. Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1. Da receita líquida

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

Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica

Em números-índice de mil R\$ atualizados

Período	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	[CONF.]	100,0	[CONF.]	100,0	[CONF.]
P2	[CONF.]	294,2	[CONF.]	599,6	[CONF.]
P3	[CONF.]	342,6	[CONF.]	719,8	[CONF.]
P4	[CONF.]	292,0	[CONF.]	594,1	[CONF.]
P5	[CONF.]	365,1	[CONF.]	961,9	[CONF.]

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

A receita líquida obtida com as vendas de produto de fabricação própria no mercado externo apresentou alta de 499,6% de P1 para P2 e de 20,1% de P2 para P3, caindo 17,5% de P3 para P4 e

recuperando-se no intervalo seguinte, de P4 para P5, em 61,9%. Em P5, observou-se elevação de 861,9% dessa receita, comparativamente a P1.

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

Assim, esse indicador também apresentou comportamento positivo no período analisado, uma vez que tanto no mercado interno quanto no externo a Dabi conseguiu aumentar significativamente a sua receita de vendas, alcançando, em P5, em ambos os mercados, a sua maior receita líquida do período analisado.

6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

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

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica

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

Período	Preço (mercado interno)	Preço (mercado externo)
P1	100,0	100,0
P2	113,6	143,7
P3	114,2	165,7
P4	122,5	168,9
P5	110,4	187,2

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

Mesmo considerando a queda no preço de venda no mercado interno de P4 para P5, há que se levar em conta que, com tal redução, a indústria doméstica logrou aumentar seu volume de vendas no intervalo em 38,7%, ganhando [CONFIDENCIAL] p.p. de participação no mercado brasileiro. Como consequência, em que pese a diminuição no preço, a receita líquida da empresa no período apresentou variação positiva de 25%.

Outro aspecto a ser observado é que a contração observada no preço se deu em contexto de redução significativamente maior no CPV, o qual se reduziu em 23,7% de P4 para P5, impactando positivamente todos os resultados unitários e margens de lucro, conforme poderá ser visto mais adiante.

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

6.1.6.3. Dos resultados e margens

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

Demonstração de Resultados – Mercado Interno

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	294,2	342,6	292,0	365,1
CPV	100,0	431,1	473,6	442,5	468,4
Resultado Bruto	100,0	239,9	290,7	232,4	324,2
Despesas/Receitas Operacionais	100,0	604,1	469,9	338,6	400,1
Despesas Gerais e Administrativas	100,0	589,6	510,5	389,1	517,5
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,0	759,3	380,9	339,3	436,9
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,0	507,0	261,4	199,7	264,0
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	(100,0)	(429,2)	443,0	(81,9)	(798,2)
Resultado Operacional	100,0	(412,2)	(30,2)	42,3	188,3
Resultado Operacional (exc. RF)	100,0	(71,0)	78,0	100,7	216,4
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,0	(112,6)	121,4	102,3	168,0

Margens de Lucro

Em números-índice de %

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	81,6	84,8	79,6	88,8
Margem Operacional	100,0	(140,1)	(8,8)	14,5	51,6
Margem Operacional (exceto RF)	100,0	(24,1)	22,8	34,5	59,3
Margem Operacional (exceto RF e OD)	100,0	(38,3)	35,4	35,0	46,0

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

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

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

No que se refere à margem operacional, houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, quando essa passou a ser negativa, seguida de crescimentos de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, quando ainda negativa, e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4

para P5, passando a ser positiva nos dois últimos intervalos. Considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 piorou [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

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

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

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

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

Demonstração de Resultados – Mercado Interno

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

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	113,6	114,2	122,5	110,4
CPV	100,0	166,5	157,9	185,6	141,6
Resultado Bruto	100,0	92,6	96,9	97,5	98,0
Despesas/Receitas Operacionais	100,0	233,3	156,6	142,0	121,0
Despesas Gerais e Administrativas	100,0	227,7	170,2	163,2	156,4
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,0	293,2	127,0	142,3	132,1
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,0	195,8	87,1	83,7	79,8
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	(100,0)	(165,7)	147,7	(34,4)	(241,3)
Resultado Operacional	100,0	(159,1)	(10,1)	17,7	56,9
Resultado Operacional (exc. RF)	100,0	(27,4)	26,0	42,2	65,4
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,0	(43,5)	40,5	42,9	50,8

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

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

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

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

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

Como se pode observar, os resultados totais da empresa para o produto similar doméstico apresentaram comportamento significativamente destoante daquele observado para os resultados unitários e as margens de lucro. De fato, ao se considerar todo o período de análise de dano (P1 a P5), todos os resultados unitários e margens de lucro se contraem. Entretanto, essa diminuição é compensada pelo aumento expressivo no volume de vendas (230,8%) Como consequência, todos os resultados totais da empresa aumentam de P1 a P5, alcançando, no último período, seu melhor desempenho.

6.1.6.4. Dos resultados e margens ajustados pela cesta de produtos

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

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

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

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

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	233,3	267,6	209,6	255,7
CPV	100,0	552,5	602,4	540,0	557,0
Resultado Bruto	100,0	169,3	200,5	143,4	195,2
Despesas/Receitas Operacionais	100,0	479,1	367,0	243,1	280,2
Despesas Gerais e Administrativas	100,0	467,7	398,7	279,4	362,3
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,0	602,2	297,5	243,6	305,9
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,0	402,1	204,2	143,4	184,8
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	(100,0)	(340,4)	346,0	(58,8)	(558,8)
Resultado Operacional	100,0	(211,9)	(4,5)	20,8	90,8
Resultado Operacional (exc. RF)	100,0	(34,7)	55,7	56,2	117,9
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,0	(58,5)	81,2	56,0	89,9

Margens de Lucro (ajustada por cesta de produtos)

Em números-índice de %

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	72,6	74,9	68,4	76,3
Margem Operacional	100,0	(90,9)	(1,6)	9,9	35,7
Margem Operacional (exceto RF)	100,0	(14,9)	20,9	26,9	46,1
Margem Operacional (exceto RF e OD)	100,0	(25,1)	30,4	26,7	35,2

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	90,1	89,2	87,9	77,3
CPV	100,0	213,4	200,8	226,5	168,4
Resultado Bruto	100,0	65,4	66,8	60,1	59,0
Despesas/Receitas Operacionais	100,0	185,0	122,3	101,9	84,7
Despesas Gerais e Administrativas	100,0	180,6	132,9	117,2	109,5
Despesas com Vendas (exceto frete)	100,0	232,5	99,2	102,2	92,5
Despesas/Receitas Financeiras (RF)	100,0	155,3	68,1	60,1	55,9
Outras despesas e rec. operacionais (OD)	(100,0)	(131,5)	115,3	(24,7)	(168,9)
Resultado Operacional	100,0	(81,8)	(1,5)	8,7	27,4
Resultado Operacional (exc. RF)	100,0	(13,4)	18,6	23,6	35,6
Resultado Operacional (exc. RF e OD)	100,0	(22,6)	27,1	23,5	27,2

Analisando os dados unitários, após o ajuste pela cesta de produtos digitais e analógicos de P5, o resultado bruto com a venda de aparelhos de raios X no mercado interno, que seria positivo em todo o período de análise, apresentaria as seguintes variações: -34,6% de P1 para P2, +2,2% de P2 para P3, -10% de P3 para P4 e -1,9% de P4 para P5. Ao se observar os extremos da série, ou seja, de P1 para P5, o resultado bruto unitário verificado seria reduzido em 41%.

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

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

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

Após as análises evidenciadas, pode-se inferir que o resultado operacional total da empresa com o produto similar doméstico (considerando ou não as despesas e receitas financeiras), mantendo-se constante a cesta de produtos de P5, teria se deteriorado somente de P1 para P2, quando passaria a ser negativo. Essa deterioração, todavia, conforme explicado pela própria indústria doméstica em sua petição de início da investigação, está associada ao aumento expressivo de suas despesas gerais e administrativas no período, não apenas para a linha do produto, mas para a empresa como um todo. Observe-se o que afirmou a Dabi Atlante em sua petição inicial:

“As despesas gerais e administrativas da empresa como um todo (isto é, incluindo Produto objeto e demais linhas de produtos) apresentaram aumento significativo de P1 para P2. Esse aumento foi refletido no aumento das despesas operacionais que consta do Apêndice XI.

[...]

O aumento das despesas administrativas de P1 para P2 decorreu da necessidade de especialização de técnicos pré e pós venda, uma vez que foi lançada a linha digital, e a produção da Peticionária aumentou significativamente nesse mesmo período.”

De fato, ao se examinar a demonstração de resultados do exercício da Dabi Atlante como um todo, de 2010 para 2011 (período que mais se aproxima da transição de P1 para P2), constata-se que suas despesas gerais e administrativas cresceram [CONFIDENCIAL]%. Esse aumento foi refletido nas despesas gerais e administrativas rateadas para o produto similar doméstico. No exercício realizado anteriormente, pode-se verificar que as despesas gerais e administrativas unitárias, considerando a cesta de produtos de P5, cresceriam [CONFIDENCIAL]% de P1 para P2, atingindo seu pico e voltando a patamares significativamente inferiores nos períodos subsequentes. Como reflexo disso, as despesas gerais e administrativas totais rateadas para o produto se majorariam em [CONFIDENCIAL]% no período.

Assim, a deterioração no resultado operacional que se observa no exercício realizado de P1 para P2 decorreu de fatores alheios às importações a preços de dumping, as quais, embora aumentem em volume

e em participação no mercado brasileiro no intervalo, o fazem em um momento de expansão do mercado brasileiro, que cresceu 52,8% no período, em que tanto indústria doméstica, a origem investigada e as demais origens aumentam em termos absolutos as suas vendas. Além disso, deve-se destacar que as importações originárias da Coreia do Sul, as quais apresentaram maior volume tanto em P1 quanto em P2 ao se comparar com as importações da origem investigada, ocorreram a preços bem próximos àqueles observados nas importações originárias da Alemanha.

De P2 a P5, o que se observaria seria a recuperação vertiginosa do indicador, alcançando, em P5, o segundo melhor resultado do período, considerando-se os efeitos das despesas e receitas financeiras ou mesmo o melhor resultado, caso se desconsiderem tais despesas e receitas.

Ao se desconsiderar os efeitos das outras despesas e receitas operacionais, o indicador apresentaria trajetória semelhante, com a diferença de que o resultado apresentaria mais uma piora, de P3 para P4, recuperando-se novamente em P5 (segundo melhor resultado do período de análise de dano).

Denota-se, assim, que mesmo se mantendo constante a cesta de produtos de P5, a evolução dos indicadores de resultado da empresa não evidencia deterioração causada pelas importações a preços de dumping.

6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1. Dos custos

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

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

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

Participação do CPV no Preço de Venda

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

Período	Preço de Venda Mercado Interno (A)	CPV (B)	Relação (B/A) (%)
P1	100,0	100,0	[CONF.]
P2	113,6	166,5	[CONF.]
P3	114,2	157,9	[CONF.]
P4	122,5	185,6	[CONF.]
P5	110,4	141,6	[CONF.]

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

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

Nota-se que o preço de venda no mercado interno aumenta constantemente de P1 a P4, sofrendo redução apenas de P4 para P5, mesmo período em que houve redução do CPV. Isso fez com que a relação preço/CPV apresentada em P5 fosse a segunda melhor da série.

Ademais, mesmo que se considere a piora de [CONFIDENCIAL] p.p. na relação de P4 para P5, há que se considerar que tal evolução foi compensada pelo aumento expressivo no volume de vendas da indústria doméstica, o que fez com que tanto a receita líquida total com o produto similar doméstico quanto o resultado bruto em P5 fossem os melhores da série temporal.

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

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

A fim de se comparar o preço dos aparelhos de raios X importados da origem investigada com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado da Alemanha no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido utilizando-se os dados de venda constantes da petição ponderados pelos volumes importados pelo Brasil, levando-se em consideração os CODIPs e as categorias de clientes.

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

Em seguida, foram adicionados: (i) no caso de P3 e P4, o valor unitário, em reais, do Imposto de Importação efetivamente pago, obtido também dos dados de importação da RFB; (ii) o valor unitário das despesas de internação, calculado a partir da resposta ao questionário do importador, de R\$ [CONFIDENCIAL] sobre o valor CIF, incluindo o AFRMM.

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

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

Preço Médio CIF Internado e Subcotação

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

	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade (un)	100,0	208,2	242,5	427,4	164,4
Preço CIF	100,0	90,6	80,9	71,2	50,8
Imposto de Importação	-	-	100,0	60,3	-
Despesas de internação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CIF Internado	100,0	85,2	76,1	62,3	41,1
Preço da Indústria Doméstica (b)	100,0	88,3	111,8	80,2	79,1
Subcotação (b-a)	(100,0)	(60,4)	208,2	80,2	261,2
Subcotação %	(100,0)	(70,5)	272,3	127,7	632,1

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica a partir de P3, até P5.

Observou-se que o preço CIF internado foi reduzido em todos os intervalos, nos seguintes percentuais: 14,8% de P1 para P2, 10,7% de P2 para P3, 18,1% de P3 para P4 e 34% de P4 para P5. Ao longo dos extremos da série, de P1 para P5, o preço médio CIF da origem investigada caiu 58,9%.

Recorde-se que o produtor/exportador afirma, em sua resposta ao questionário, que, a partir de meados de P2, a importação do produto objeto da investigação passa a ser realizada a partir de uma parte relacionada da empresa alemã, a preços de repasse. De forma a tornar a análise de subcotação mais adequada à realidade, realizou-se uma comparação complementar para P5, considerando a reconstrução do preço de exportação a partir dos dados de revenda do produto objeto da investigação no mercado interno, conforme explicado a seguir.

A partir dos dados de revenda do importador Sirona Brasil a compradores independentes em P5, calculou-se o preço CIF internado em reais, sendo deduzidos os montantes referentes aos seguintes itens: tributos indiretos (ICMS, IPI, PIS e COFINS); frete ao cliente; margem de lucro; despesas com administração, vendas e distribuição; e custo financeiro das operações. Foi adicionado ao valor de venda dos aparelhos de raios X o montante (líquido dos mesmos tributos e despesas retro referidos) referente à comercialização do *software* [CONFIDENCIAL] (código [CONFIDENCIAL]), utilizado para impressão de radiografias. Segundo informado pelo importador brasileiro durante o procedimento de verificação *in loco*, o *software* é vendido em conjunto com todos os equipamentos que comercializa, tendo em vista exigência do mercado brasileiro. O referido *software* foi adicionado para efeito de justa comparação com o produto vendido pela indústria doméstica, tendo em vista que este já conta com a funcionalidade de impressão. Dessa forma, encontrou-se um preço de exportação CIF internado, construído a partir das vendas do importador brasileiro, no montante de R\$ [CONFIDENCIAL] por unidade.

Para justa comparação com o preço de exportação, o preço da indústria doméstica foi calculado a partir de suas vendas líquidas em P5, constantes dos dados da petição de início da investigação, ponderado pela participação das vendas de cada CODIP nas vendas totais da Sirona Brasil. De forma a refletir a condição de venda mais próxima à observada nas transações entre o produtor/exportador alemão e seu importador brasileiro, foram utilizadas as vendas da indústria doméstica para distribuidores (categoria de cliente 2) e as vendas para clientes finais, deduzidas das despesas indiretas de vendas. A

inclusão na comparação das vendas para clientes finais fez-se necessária, haja vista que as vendas para distribuidores não se apresentavam representativas em P5 – apenas [CONFIDENCIAL] unidades de aparelhos de raios X vendidas nos CODIPs considerados. A partir de tal metodologia, obteve-se um preço da indústria doméstica médio ponderado de R\$ [CONFIDENCIAL] por unidade.

Preço Médio CIF Internado (ajustado) e Subcotação

	Em R\$ / un.
	P5
Preço CIF Internado [ajustado] (a)	[CONF.]
Preço da Indústria Doméstica [ponderado] (b)	[CONF.]
Subcotação (b-a)	[CONF.]
Subcotação %	[CONF.]

Mesmo após o ajuste realizado, o preço médio do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, continuou subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em P5.

Em que pese a existência de subcotação a partir de P3, não se constatou a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica, os quais aumentaram 10,4% de P1 a P5, conforme apresentado no item 6.1.6.2. A única diminuição de preços ocorrida durante o período de análise de dano se deu de P4 para P5 (9,9%). Nesse intervalo, porém, o CPV se contraiu em proporção bastante superior (23,7%), o que fez com que o resultado bruto, tanto unitário quanto total, aumentasse.

Por outro lado, a relação CPV/preço se deteriorou de P1 a P5, saindo do patamar de [CONFIDENCIAL]% em P1 para [CONFIDENCIAL]% em P5. Não obstante, tal aumento da participação do CPV no preço de venda foi compensado pelo crescimento no volume de vendas, levando o resultado bruto total a aumentar 224,2% no período.

6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

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

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

Nessa esteira, ao valor normal considerado, na condição *delivered*, apresentado no item 4.3.1 deste documento, somaram-se os valores de frete e de seguro internacional. Por terem sido desconsiderados os dados referentes a frete internacional no apêndice de exportações para o Brasil da resposta ao questionário do produtor/exportador da Sirona GmbH, optou-se por utilizar os dados detalhados de importação da RFB para cálculo dos valores de frete e seguro internacional. Com isso chegou-se ao valor normal na condição CIF.

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

Magnitude da margem de Dumping

Valor Normal <i>delivered</i> (US\$/un)	23.017,45
Frete Internacional (US\$/un)	[CONF.]
Seguro Internacional (US\$/un)	[CONF.]
Valor Normal CIF (US\$/un)	[CONF.]
Imposto de importação (US\$/un)	[CONF.]
Despesas de Internação (US\$/un)	[CONF.]
Valor Normal Internado (US\$/un)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica (US\$/un)	[CONF.]

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

Por fim, o preço da indústria doméstica em reais foi convertido de reais para dólares venda a venda, a partir da data da venda, com base na cotação diária disponibilizada pelo Banco Central do Brasil.

Ao se comparar o valor normal internado obtido acima com o preço *ex fabrica* da indústria doméstica em P5, é possível inferir que, na ausência da prática de dumping, o produto objeto da investigação ingressaria no mercado brasileiro, no mínimo, [CONFIDENCIAL]% mais caro em relação ao similar nacional, eliminando a subcotação.

Não se pode negligenciar, porém, que mesmo a subcotação existente não foi suficiente para deteriorar os resultados da indústria doméstica, conforme já detalhado nas análises anteriores.

6.1.8. Do fluxo de caixa

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

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

Fluxo de Caixa

Em números-índice de mil R\$ atualizados

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	(100,0)	(107,8)	(142,2)	(380,2)	(438,8)
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	(176,5)	(127,6)	(101,5)	(129,9)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	100,0	1.048,3	1.346,8	1.243,3	4.794,9
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	(100,0)	13,2	73,0	(68,8)	489,4

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

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

6.1.9. Do retorno sobre os investimentos

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

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

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

Retorno sobre os Investimentos					
---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A) (números-índice de Mil R\$)	(100,0)	(816,3)	(335,5)	(229,7)	(257,5)
Ativo Total (B) (números-índice de Mil R\$)	100,0	110,6	103,4	115,6	78,1
Retorno (A/B) (números-índice de %)	(100,0)	(720,0)	(315,0)	(195,0)	(320,0)

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

6.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

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

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos (em números-índice)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100,0	85,7	71,4	85,7	114,3
Índice de Liquidez Corrente	100,0	144,4	100,0	100,0	177,8

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

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

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

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

6.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

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

O incremento de 230,8% no volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno, de P1 a P5, foi acompanhado pelo crescimento de 128,8% do volume das importações investigadas (considerando as revendas do importador em P5) e de contração de 4,4% do mercado brasileiro. Tais oscilações fizeram com que a participação das vendas da Dabi Atlante no mercado brasileiro, que em P1 representava [CONFIDENCIAL], atingisse o patamar de [CONFIDENCIAL]% em P5 (aumento de [CONFIDENCIAL] p.p.). Dessa forma, conclui-se que a indústria doméstica cresceu tanto em termos absolutos, como em termos relativos.

6.2. Do nexo causal

O art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de demonstrar o nexos de causalidade entre as importações a preços de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexos 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 dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

6.2.1. 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 de dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Da análise apresentada ao longo deste documento, observa-se, primeiramente, que, de P1 para P2, as importações a preços de dumping aumentaram 76,7%, o que fez com que sua participação no mercado brasileiro crescesse [CONFIDENCIAL] p.p. Nesses dois períodos (P1 e P2), ainda não havia subcotação em relação ao preço praticado pela Dabi Atlante.

Concomitantemente ao crescimento dessas importações, a indústria doméstica também assistiu ao crescimento de suas vendas no mercado interno (159%), em proporção, aliás, muito maior que o incremento nas importações originárias da Alemanha. Com isso, sua participação no mercado brasileiro, que era de [CONFIDENCIAL]%. em P1, passou para [CONFIDENCIAL]% em P2.

Com esse aumento no volume de vendas, a receita líquida e o resultado bruto totais se majoram em, respectivamente, 194,2% e 139,9%. Todavia, apesar dessa melhora nos primeiros indicadores da demonstração de resultados do exercício, todos os resultados da empresa foram negativos no período. Ocorre que, consoante já mencionado no item 6.1.6.4, ao qual se remete, tal cenário se deveu, majoritariamente, ao aumento atípico das despesas gerais e administrativas da empresa no período, relacionadas não somente à linha do produto similar doméstico, mas à sua estrutura como um todo, o que fez com que o montante dispendido com tais despesas alcançasse patamar significativamente descolado dos observados nos demais períodos.

Assim, o prejuízo observado em P2 não pode ser atribuído às importações a preços de dumping, as quais, repise-se, nem sequer ingressaram no mercado brasileiro subcotadas nesse período.

De P2 a P5, a indústria doméstica experimentou crescimento contínuo de todos os seus resultados operacionais totais, com exceção de uma diminuição de P3 para P4 no resultado operacional excluídos os efeitos das despesas e receitas financeiras e das outras despesas e receitas operacionais, equivalente a 15,7%. Com isso, esses resultados alcançaram seu maior patamar em P5.

Tal evolução ocorreu em que pese o aumento das importações da origem investigada, as quais lograram expandir sua participação no mercado brasileiro em todos os intervalos analisados, ingressando, inclusive, subcotadas, a partir de P3.

Essa recuperação nos resultados operacionais foi possível graças ao aumento expressivo do volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno (230,8% de P1 a P5). Assim, em que pese ter havido contração das margens operacionais de P1 a P5 (decorrentes majoritariamente do aumento das despesas gerais e administrativas em P2), seus efeitos adversos foram compensados pelo crescimento do volume vendido, o que fez com que a massa de lucro operacional em P5 fosse a melhor do período.

Dessa forma, não se pode concluir pela existência do nexo de causalidade a que se refere o Artigo 3.5 do Acordo Antidumping e o art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013.

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

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

6.2.3. Volume e preço de importação dos demais países

Verificou-se que o volume das importações de aparelhos de raios X provenientes das demais origens teve elevação somente de P1 a P2 (41,9%). Nos demais intervalos, houve sucessivas quedas: 30,1% de P2

a P3, 30,5% de P3 a P4 e 35,3% de P4 a P5. Considerando-se os extremos da série, o volume importado das demais origens decresceu 55,4%, enquanto as importações da Alemanha aumentaram 64,4%.

Ademais, afasta-se eventual dano que poderia ser causado pelas importações provenientes das outras origens tendo em vista a ausência de subcotação do preço dessas importações em relação ao preço da indústria doméstica de P1 a P5, conforme evidenciado na tabela a seguir.

Preço Médio CIF Internado e Subcotação – Outras origens

Em números-índice de R\$ atualizados / un

	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade (t)	100,0	141,9	99,2	68,9	44,6
Preço CIF	100,0	95,5	109,0	133,1	157,8
Imposto de Importação	-	-	100,0	160,1	-
AFRMM	100,0	112,0	170,9	209,7	386,6
Despesas de internação	100,0	95,5	109,0	133,1	157,8
CIF Internado	100,0	95,6	113,9	140,9	158,9
CIF Internado atualizado (a)	100,0	89,6	99,7	116,7	125,8
Preço da Indústria Doméstica (b)	100,0	119,7	121,1	130,1	117,4
Subcotação (b-a)	(100,0)	(52,7)	(73,5)	(100,2)	(136,1)
Subcotação %	(100,0)	(44,0)	(60,7)	(77,0)	(116,0)

Diante do exposto, descarta-se que as importações originárias das demais origens possa ter causado dano à indústria doméstica.

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

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

Portanto, em P3 e P4, não houve processo de liberalização das importações, mas sim o inverso, tendo a alíquota do II sido majorada em 14 p.p. pelo período de um ano. Apesar disso, as importações da origem investigada não só mantiveram a tendência ininterrupta de crescimento de P1 para P4 como intensificaram seu crescimento durante a elevação da tarifa, cursando em elevação de 16,4% de P2 para P3 e de 76,3% de P3 para P4.

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

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

Assim, não se pode concluir que eventual processo de liberalização comercial tenha causado dano à indústria doméstica.

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

De P1 para P5, o mercado brasileiro ajustado de aparelhos de raios X odontológicos apresentou contração de 4,4%.

Inobstante isso, tanto a indústria doméstica quanto as importações/revendas da origem investigada lograram aumentar suas participações nesse mercado durante o período de análise de dano: aquela em [CONFIDENCIAL] p.p. e estas em [CONFIDENCIAL] p.p. Esses crescimentos ocorreram em prejuízo da demanda atendida pelas importações das demais origens, que, no período, reduziu-se em [CONFIDENCIAL] p.p.

Em que pese o aumento das vendas no mercado interno e o conseqüente ganho de participação no mercado da Dabi Atlante tenha se dado simultaneamente à contração de suas margens operacionais (notadamente de P1 para P2, dado o aumento nas suas despesas gerais e administrativas), os efeitos adversos da contração dessas margens foi superado pelo incremento no volume de vendas, uma vez que a massa de lucro operacional da empresa apresentou evolução positiva.

Logo, não é possível concluir que a contração do mercado causou dano à indústria doméstica.

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

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

6.2.6. Práticas restritivas ao comércio

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

6.2.7. Desempenho exportador

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

A despeito do crescimento das exportações da indústria doméstica, esta operou, de P1 a P5, com ociosidade média de [CONFIDENCIAL]% de sua capacidade instalada. Tal fato denota que o aumento das exportações não representa limitação ao atendimento da demanda interna, sendo infactível, portanto, concluir-se por uma priorização do mercado externo.

Dessa forma, o desempenho das vendas externas da indústria doméstica não pode ser reputado como causa de dano à indústria doméstica.

6.2.8. Produtividade

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

6.2.9. Consumo cativo

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

6.2.10. Importações e revenda do produto importado

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

6.3. Das manifestações sobre o dano e sobre o nexa causal

Na manifestação apresentada em 25 de janeiro de 2016, a Sirona GmbH afirmou que quase todos os indicadores econômicos retratavam “tremendo crescimento” (*tremendous growth*) durante o período de investigação: produção (+152%), vendas domésticas (+169%), *market share* (+[CONFIDENCIAL] p.p.), receita líquida (+265%), preço (+36%), lucro bruto (+224%), lucro operacional (+116%), empregados ligados à produção (+110%) e salários ligados à produção (+92%). Ressaltou ainda que a indústria doméstica teria alcançado desempenho recorde nestes indicadores em P5 e que os únicos indicadores com desempenho negativos entre os extremos da série seriam, basicamente, as margens de lucro e a relação custo/preço.

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

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

A Sirona GmbH contestou a análise de dano realizada pela autoridade investigadora no parecer de início da investigação, especificamente em relação à conclusão de que o aumento nas margens de lucro de

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

A Sirona GmbH contestou também a afirmação, presente no parecer de início da investigação, de que a indústria doméstica teria iniciado sua produção de aparelhos de raios X digitais em 2010, enquanto informações do sítio eletrônico da Dabi Atlante e da investigação anterior indicavam que a produção dos aparelhos digitais ter-se-ia iniciado apenas em 2011. Defendeu que, para evitar uma análise de dano enviesada, deveriam ser excluídos os produtos analógicos ou iniciar-se o período de análise em P2. Argumentou em seguida que a análise de dano deveria ser realizada para cada categoria de produto, pois a análise considerando o produto como um todo, num setor de alta tecnologia e com a ocorrência de diversos eventos de P1 para P5, dar-se-ia de forma superficial. Ressaltou ainda que os preços e margens deveriam ser mais bem examinados pela autoridade investigadora de P1 para P5, de forma a isolar outras razões possíveis para o dano que não as importações investigadas.

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

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

Em manifestação protocolada em 5 de maio de 2016 e reiterada em 19 de julho de 2016, a Delegação da União Europeia no Brasil afirmou que, de acordo com o Acordo Antidumping da OMC, a determinação de dano deve se basear em evidências positivas e deve envolver o exame objetivo do volume das importações a preço de dumping e seu efeito sobre os preços no mercado doméstico e o conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Com relação ao volume importado a Delegação alegou que, embora essas tenham aumentado substancialmente, foram compensadas pela diminuição nas importações das demais origens e que a indústria doméstica conseguiu até mesmo aumentar sua participação no mercado. Ademais, alegou que o efeito dos preços do produto importado sobre a indústria doméstica não seria conclusivo, pois não teria

havido depressão de preços e a composição da cesta de produtos vendida pelo exportador alemão diferia da cesta do produtor doméstico.

No que concerne ao impacto das importações sobre a indústria doméstica, a Delegação avaliou que a indústria doméstica aparentava estar bem no período investigado, pois em um contexto de mercado em contração teria apresentado vários indicadores positivos. Por fim, conclui que o dano no presente caso poderia ter sido auto infligido.

Ademais, a Delegação contestou a conclusão preliminar de que haveria nexo causal entre as importações originárias da Alemanha e o dano na indústria doméstica. Alegou ter havido aumento extraordinário das despesas em P2, vinculadas ao lançamento dos produtos digitais, e que esse aumento teria sido responsável pela queda nos indicadores da peticionária. Ademais, adicionou que as importações de origem alemã cresceram de P2 a P4 e os resultados da indústria doméstica melhoraram continuamente no mesmo período, enquanto em P5 as importações alemãs diminuíram e as vendas domésticas aumentaram.

A Dabi Atlante, em manifestação protocolada em 9 de maio de 2016 e parcialmente reiterada no dia 27 do mesmo mês, afirmou que os requisitos para a determinação do dano constantes do art. 30 do Regulamento Brasileiro Antidumping foram cumpridos, pois houve aumento das importações objeto de dumping nos períodos investigados, subcotação em relação ao preço do produto similar doméstico, depressão e supressão de preços da indústria brasileira e queda real dos lucros e do retorno sobre os investimentos. A peticionária ainda recordou que os fatores de desempenho arrolados pela legislação não precisam apontar apenas para indicadores negativos, conforme consta no parágrafo 4º do art. 30 do citado Regulamento e na jurisprudência da OMC.

A peticionária afirmou ainda que a diminuição das importações das outras origens evidenciou que o preço praticado pela exportadora alemã não estava em conformidade com os preços do mercado internacional.

Quanto à diferença de preços por tipo de aparelho (analógico, 2D e 3D), a Dabi Atlante sustentou que a justa comparação já fora feita na determinação preliminar, quando da utilização de cesta de produtos para obtenção de novos demonstrativos financeiros.

A empresa questionou ainda o argumento da Sirona de que houve contração da demanda, pois, segundo a Dabi Atlante, até o final de P5 essa contração inexistia. Para embasar tal conclusão a peticionária apresentou dados positivos da economia brasileira relativos ao Produto Interno Bruto – PIB, à taxa de desocupação, ao índice de volume de vendas e ao índice de receita nominal de vendas.

Na mesma linha, a peticionária contestou o argumento da Sirona de que suposta retração da economia teria levado à queda do preço. Por meio de dados extraídos do TradeMap a Dabi Atlante organizou para cada período investigado o preço médio de exportação da Alemanha para todos destinos (total de 28 países) em US\$/tonelada e apontou que o Brasil sempre figurou entre os países para os quais os preços eram mais baixos.

Ademais, a peticionária classificou como incorreta a afirmação da Sirona de que a Dabi Atlante entrou tardiamente no mercado, pois não embasou em nenhum dado objetivo essa afirmação. Acrescentou que existem cerca de cinco mil clínicas de radiologia odontológica no Brasil e que entre os anos de 2005 a 2010, período em que os equipamentos digitais vendidos eram exclusivamente importados, os dados oficiais do governo apontam para um total bem inferior a cinco mil unidades importadas. Outrossim, a peticionária, baseando-se em argumentos da Associação Brasileira de Radiologia Odontológica - ABRO,

acrescentou que a vida útil do equipamento alcançava aproximadamente nove anos, existindo mercado para reposição de aparelhos. Além disso, argumentou ser cada vez maior o número de clínicas não especializadas em radiologia que adquirem o produto.

Com relação ao aumento dos custos a peticionária discordou do argumento da Sirona de que os custos com o desenvolvimento foram os responsáveis pelo dano à indústria doméstica e afirmou que o dano observado provinha justamente da impossibilidade de repasse dos aumentos nos custos para o preço do produto, devido à competição desleal do exportador alemão. Acrescentou ainda que a legislação brasileira não prescreve que o dumping deve ser o único fator gerador de dano, tendo apenas que contribuir significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Em manifestação de 9 de maio de 2016, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil, reproduzindo os argumentos discutidos na audiência de meio de período, reafirmaram seu entendimento de que os únicos indicadores que apresentaram queda foram a margem de lucro (de P1 para P5) e o preço (de P4 para P5), sendo que vários indicadores teriam apresentado desempenho positivo recorde em P5. Fizeram referência à afirmação da empresa Dabi Atlante, que relacionou o dano à indústria doméstica à supressão e à depressão de preços e à ausência de retorno sobre investimento. Sobre a primeira parte, as empresas afirmaram que “depressão e supressão são indicativos do efeito das importações sobre o produto similar e não são indicadores econômicos da indústria doméstica que supostamente estariam sofrendo impacto das importações” e, por isso, não viam nenhum outro indicador “sobre o qual a Dabi Atlante possa sustentar seu suposto dano”. Com relação ao retorno sobre investimento, alegaram que não poderia ser utilizado como fator de dano pois seria referente aos negócios da empresa como um todo.

No que diz respeito à queda da margem de lucro, as partes especularam sobre o impacto que a produção de aparelhos de raios X de tecnologia digital teria gerado nos custos de produção da Dabi Atlante. Concluíram que “a queda da margem de lucro de P1 a P5 advém da expressiva queda da margem de lucro de P1 a P2, por sua vez relacionada ao aumento do custo de produção e despesas operacionais decorrente do início da produção de aparelhos digitais”.

Contestando argumento apresentado pela indústria doméstica, de que nem todos os indicadores de dano precisariam apontar para evolução negativa para caracterização de dano, as empresas argumentaram que “não subsiste uma determinação positiva de dano com apenas 1 (um) indicador apresentando queda, seja de P1 a P5 ou de P4 a P5”. Em manifestação de 30 de maio de 2016, as referidas empresas contestaram a leitura que a Dabi Atlante teria feito de 2 casos da OMC relacionados ao assunto. Declararam ser “inconcebível e desonesto entender que o trecho ‘*nor is it necessary that all factors show negative trends or declines*’ citado pela Dabi Atlante de alguma forma sugira ou aceite que apenas um fator de dano negativo seria suficiente para uma determinação positiva de dano”.

Na mesma manifestação do final de maio, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil reiteraram seu entendimento de ausência de dano à indústria doméstica, tendo em vista os argumentos supracitados. Solicitaram também que, assim como no cálculo da margem de dumping, o cálculo da subcotação levasse em consideração apenas CODIPs idênticos vendidos no mercado brasileiro pela Sirona Brasil e pela indústria doméstica.

As partes contestaram novamente os argumentos de dano apresentados pela indústria doméstica e a inclusão de “queda potencial dos demais fatores” como elemento de dano. A esse respeito, responderam: “Já com relação à queda potencial dos demais fatores, tal ilação parece apenas desespero da Dabi Atlante, que busca ‘substituir’ os dados reais que precisam ser analisados por dados potenciais”.

Além disso, as empresas chamaram atenção para “a diferença entre o volume importado e o efetivamente comercializado no mercado brasileiro pela Sirona Brasil”. Segundo afirmaram, após a conferência dos dados durante o procedimento de verificação *in loco* na Sirona Brasil, constatou-se queda nas vendas de aparelhos de raios X do importador de apenas [CONFIDENCIAL] unidades de P4 para P5. Tal fato iria de encontro à conclusão presente na determinação preliminar, de que a melhora da rentabilidade da indústria doméstica de P4 para P5 decorreria de “significativa” queda das importações, em [CONFIDENCIAL] unidades.

Mais adiante na manifestação, apresentaram um quadro retratando, a seu ver, a configuração do mercado brasileiro de aparelhos de raios X de P1 a P5, após a conferência das vendas da Sirona Brasil. A partir dos dados, as empresas concluíram que o “o mercado está caindo desde P2 e mais acentuadamente”, com reduções de 18% de P2 para P3, 17,5% de P3 para P4 e 13% de P4 para P5. Diante do cenário descrito, consideraram que “o único outro fator que poderia ter impactado nos resultados da indústria doméstica de P3 a P4 poderia ser a contração de mercado nesse intervalo”, sendo que “a demanda decrescente pode também ter influenciado a queda de preço de P4 a P5”.

As empresas defenderam ainda a realização de análise de rentabilidade por categoria de produto, entendendo que seria de extrema relevância para o exame de causalidade. Sugeriram que assim seria demonstrado que “a rentabilidade do digital e do digital 3D apresentou sempre curva ascendente após período inicial em que foi necessário o investimento se pagar”.

A Sirona GmbH e a Sirona Brasil elencaram o progresso tecnológico como um outro possível fator explicativo do dano sofrido pela indústria doméstica. Reafirmaram que a Dabi Atlante teria entrado tardiamente na comercialização de aparelhos de raios X digitais e, por isso, “não pode se beneficiar desse mercado que registrou pico em P2 apenas, sendo que a saturação do mercado, que apresentou contrações sucessivas e significativas desde P2, pode ter contribuído para a redução da margem de lucro”. Ainda sobre o assunto, contestaram afirmação da indústria doméstica de 14 de abril de 2016, de que o progresso tecnológico não poderia ser apontado como causador de dano “pelos motivos que já constam dos autos”, sem que tivesse se “esforçado” para apresentar quais seriam esses motivos.

Mencionaram em seguida que as importações investigadas teriam aumentado após a redução do Imposto de Importação de 14% para 0%, em outubro de 2013, o que seria visível a partir de análise em base mensal das importações. Alegaram que “a volta da redução do imposto de importação para zero pode ter impactado o preço do produto similar, nos termos do artigo 32, § 4º, II, especialmente em um contexto de um mercado saturado e em contração”.

Em manifestação protocolada em 27 de maio de 2016, a petionária defendeu que várias alegações da Sirona e da Delegação da União Europeia no Brasil seriam apenas especulações e que a atuação da autoridade investigadora deveria ser objetiva.

Na manifestação apresentada em 30 de maio de 2016, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil reafirmaram seu entendimento sobre onexo causal, mencionando novamente que “são três, pelo menos, os possíveis outros fatores causadores do alegado dano da Dabi Atlante: (i) a contração da demanda e mudança dos padrões de consumo; (ii) o progresso tecnológico; e (iii) os efeitos do processo de liberalização das importações sobre os preços domésticos”.

Questionaram ainda a inclusão na manifestação da indústria doméstica de dados de atividade econômica, de fontes como IBGE e IPEADATA, que não seriam relacionados ao produto em questão, para tentar desqualificar dados do processo verificados pela autoridade investigadora, para aferição da dimensão do mercado brasileiro de aparelhos de raios X. Em seguida, pronunciaram-se conforme exposto

a seguir: “a Dabi Atlante parece desconhecer completamente que, quando a Sirona trata de ‘queda de mercado’, a Sirona refere-se ao mercado brasileiro de aparelhos de raio-x panorâmicos odontológicos sem qualquer referência ou foco em retração econômica ou situação econômica do Brasil. A Sirona refere-se a dados reais de mercado brasileiro do produto em questão que estão nos autos da investigação!”

A Sirona GmbH e a Sirona Brasil comentaram também a manifestação da Dabi Atlante na qual contestara os argumentos de saturação/retração do mercado de aparelhos de raios X de tecnologia digital. As empresas afirmaram que, para defender tal ponto, se basearam nos dados levantados nos autos da própria investigação, em especial os do mercado brasileiro. Ressaltaram em seguida que “(...) a Sirona jamais mencionou ‘inexistência’ ou ‘desaparecimento de mercado’, como parecia ter sido o entendimento da Dabi Atlante em sua manifestação. A Sirona simplesmente se baseou nos dados de ‘retração de mercado’ que podem ser facilmente calculados a partir dos autos da investigação”.

Em 29 de junho de 2016, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil contestaram novamente a análise de dano realizada pela indústria doméstica, afirmando que “a Dabi ainda está presa aos dados e avaliações superficiais que serviram de base para a abertura da investigação”, sem trazer novas informações ao processo. Segundo o entendimento das empresas, “sabe-se que a qualidade das informações para fins de abertura de uma investigação é inferior à qualidade das informações que devem servir de base para uma determinação final”.

A petionária, em manifestação do dia 18 de julho de 2016, alegou que a participação do CPV no preço de venda subiu 41,6% de P1 a P5 enquanto o preço subiu apenas 9,4% e que isso evidencia que a indústria doméstica não conseguiu repassar o custo de seu produto vendido ao preço, o que ilustra a supressão de preços. Ademais, pela relação CPV/preço a parte defendeu haver depressão de preços de P4 para P5.

Outrossim, elencou indicadores que, quando têm seus valores em P1 comparados com os de P5, apresentaram deterioração, quais sejam: grau de ocupação, margem bruta, margem operacional, margem operacional exceto resultado financeiro, margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais, resultado bruto unitário, resultado operacional unitário, resultado operacional exceto resultado financeiro unitário, resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais unitário e retorno sobre o investimento.

A parte ainda alegou que foi comprovado haver subcotação em P5 tanto ao se utilizar o preço de importação constante das estatísticas oficiais de importação quanto ao se utilizar os preços de revenda a um comprador independente. Por fim, concluiu que “se o exportador alemão não estivesse praticando dumping, o produto importado chegaria ao Brasil a um valor mais alto que o preço da indústria doméstica e, portanto, o exportador alemão não conseguiria conquistar o mercado brasileiro da maneira fácil e desleal como conquistou”.

Em suas manifestações finais, de 19 de julho de 2016, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil reafirmaram sua interpretação de ausência dano, reiterando que P5 teria sido um período no qual a indústria doméstica teria obtido desempenho recorde em diversos indicadores, e que não haveria um único indicador que apresentasse tendência de queda tanto de P1 para P5 quanto de P4 para P5. Argumentam que não haveria base legal no Acordo Antidumping ou na legislação brasileira para uma determinação positiva de dano com base em apenas 1 (um) indicador para cada intervalo (de P1 para P5 e de P4 para P5). A jurisprudência da OMC teria entendimento em sentido oposto, a partir da leitura do caso “Thailand – H-Beams” (WT/DS122/AB/R, parags. 127-128), exposto na seguinte conclusão: “*the Panel’s interpretation that Article 3.4 requires a mandatory evaluation of all the individual factors listed*

in that Article clearly left no room for a 'permissible' interpretation that all individual factors need not be considered'.

Ademais, as partes atribuem novamente a responsabilidade pela queda na margem de lucro e no lucro unitário de P1 para P5 aos supostos aumentos no CPV e nas despesas operacionais. Como observação, as empresas afirmam que, em todos os intervalos em que a indústria doméstica não teria lançado um novo produto, teria havido um crescimento nos lucros e margens.

A partir dos dados relativos ao mercado brasileiro constantes da nota técnica de fatos essenciais, as empresas chamam a atenção para a contração na demanda em [CONFIDENCIAL] unidades de P4 para P5 e em [CONFIDENCIAL] unidades de P1 para P5, que seria um fator que afetaria significativamente o nexo causal da investigação em tela. Sobre a redução de preços da indústria doméstica de P4 para P5, esta poderia ser explicada, segundo o entendimento exposto pelas partes, por um diferente *mix* de produtos vendidos em cada um dos períodos ou por uma resposta da Dabi Atlante à redução no mercado no mesmo intervalo. Sustenta que tal redução nos preços seria uma estratégia voluntária da indústria doméstica, com vistas a ganhar participação dentro de um mercado em declínio.

A Sirona GmbH, segundo alegado, teria apenas ocupado o espaço deixado por outras origens no período de análise (de P1 para P5), sem causar dano à indústria doméstica. A Dabi Atlante teria entrado tardiamente no mercado e não teria se beneficiado do “pico de mercado” (*market peak*) supostamente registrado em P2.

Em 19 de julho de 2016 a Delegação da União Europeia no Brasil protocolou manifestação em que defendeu que, embora o volume das importações originárias da Alemanha tenha aumentado 128% em termos absolutos, a análise mais justa deveria ter sido feita em termos relativos por meio da comparação com o volume produzido e consumido no mercado doméstico. Levando isso em consideração, a parte afirmou que o volume de importações comparado à produção doméstica não aumentou durante o período de investigação de dano e sim sofreu retração, partindo de [CONFIDENCIAL]% em P1 para [CONFIDENCIAL]% em P5.

No que tange à análise do efeito dos preços do produto importado sobre a indústria doméstica, a Delegação da União Europeia no Brasil afirmou que a metodologia utilizada para o cálculo da subcotação contém falhas que aumentam injustamente a margem de dano apurada. A parte alegou que a média de preços do produto similar doméstico foi significativamente majorada pelos preços dos modelos 3D, que custam de 2 a 3 vezes mais que os modelos 2D, e que, como só foram importadas unidades do modelo 2D, os preços utilizados não são comparáveis. Ademais, a parte alegou que a dedução da margem de lucro e das despesas gerais, administrativas e de vendas do preço de revenda da Sirona Brasil também deveria ter sido aplicada aos preços da indústria doméstica para que a comparação fosse justa.

A parte ainda ressaltou que quase todos os indicadores que definem a situação econômica da indústria doméstica apresentaram significativa melhora no período de análise de dano, sendo que apenas o grau de ocupação da capacidade instalada e o resultado bruto apresentaram tendência negativa. Acrescentou ainda que o resultado negativo do retorno sobre o investimento não deve ser considerado um fator relevante, pois se refere à indústria como um todo.

No que se refere ao grau de ocupação da capacidade instalada, a Delegação da União Europeia no Brasil sustentou que a queda desse indicador foi auto infligida, uma vez que foi causada pela significativa expansão da capacidade instalada em P3 e em P5 e não pela queda de produção, que cresceu 250% de P1 a P5. Por sua vez, o declínio da rentabilidade, segundo a parte, poderia ser explicado pelo aumento do CPV e das despesas operacionais relacionadas ao lançamento de novos produtos.

A Delegação ainda sustentou não haver sido demonstrado satisfatoriamente que há relação causal entre as alegadas importações a preço de dumping e o dano à indústria doméstica. Alegou que a participação das importações alemãs no mercado brasileiro cresceu a expensas das importações das demais origens e que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro e o volume de vendas da indústria doméstica cresceram de P1 a P5.

6.3.1. Dos comentários acerca das manifestações

Inicialmente, acerca da discussão quanto à existência ou não de dano causado à indústria doméstica pelas importações a preços de dumping, revê-se neste documento o posicionamento esposado para fins de início da investigação e de determinação preliminar, conforme análise detalhada no item seguinte.

A determinação anterior de existência de dano causado pelas importações baseou-se, mormente, na contração das margens de lucro e resultados unitários experimentados pela indústria doméstica. Não obstante, em análise mais detida, observa-se que tais reduções foram resultado de política agressiva de preços da Dabi Atlante, com vista à conquista do mercado, a qual se mostrou bem sucedida. Isso porque, em que pesem essas minorações, a empresa conseguiu aumentar suas vendas no mercado interno, tanto em termos absolutos quanto em relação ao mercado brasileiro. Com isso, alcançou resultados operacionais totais recordes em P5 (considerando-se o período de análise de dano). Ademais, mesmo as contrações nessas margens e resultados unitários se deveram, majoritariamente, à existência de despesas operacionais anômalas em P2, as quais, diga-se, encontram-se ainda afetadas pelo aumento de tais despesas da empresa como um todo.

Como afirmou a delegação da União Europeia, embora haja crescimento das importações a preços de dumping, essas cresceram juntamente com as vendas da indústria doméstica e em detrimento das importações oriundas das demais origens, não tendo causado deterioração na participação de mercado da petionária.

A Dabi Atlante buscou ainda sustentar a existência de dano causado pelas importações a preços de dumping na evolução da relação CPV/preço. Todavia, em que pese realmente tal indicador ter apontado aparente cenário de deterioração, não foi suficiente para impedir o crescimento praticamente constante no resultado bruto (com exceção de P3 para P4), fazendo com que esse alcançasse seu maior patamar em P5.

Quanto à contradição apontada pela Sirona GmbH sobre a data de início da produção de aparelhos de raios X digitais, informa-se que os dados apresentados neste documento e levados em conta para a conclusão da autoridade investigadora foram verificados *in loco*, refletindo, portanto, operações efetivamente registradas no sistema contábil da Dabi Atlante.

No que tange à diferença entre o volume importado e o revendido pela Sirona Brasil, rememora-se que, conforme demonstrado no item 5.2, realizou-se análise do mercado brasileiro ajustado, de modo a considerar essa diferença temporal entre a importação e a revenda.

No que tange à contração na demanda, como possível fator causador de dano à indústria doméstica, chama-se atenção para o fato de que, mesmo com essa redução na demanda, a Dabi Atlante aumentou seu volume de vendas de P1 a P5, tanto em termos absolutos quanto em participação no mercado, com exceção de uma diminuição verificada de P3 para P4. Além disso, seus resultados operacionais totais aumentaram continuamente de P2 a P5, alcançando o melhor desempenho nesse período. Assim, a contração no mercado não foi suficiente para causar dano à indústria doméstica.

Já no que atine ao progresso tecnológico, conforme exposto no item, 6.2.5, a Dabi Atlante logrou acompanhar tal evolução. Com efeito, enquanto as vendas de aparelhos de raios X analógicos apresentaram queda de 81,8%, de P1 a P5, os aparelhos digitais tiveram suas vendas majoradas em 635,3%, no mesmo período. No que toca à produção dos dois modelos, constatou-se, de P1 a P5, queda de 91,1% dos analógicos e incremento de 756,3% dos digitais. Ressalta-se ainda que, mesmo diante de um cenário de atualização tecnológica do produto, a empresa majorou todas as suas margens de lucro (bruta e operacionais) no intervalo de P2 para P5. Portanto, não se pode concluir que tal mudança ocasionou dano à indústria doméstica.

Quanto à alegada liberalização comercial, registre-se, mais uma vez, que a alíquota do imposto de importação somente retornou, em outubro de 2013, ao patamar anteriormente vigente, após majoração temporária (de 0% para 14%). Além disso, de P4 para P5, após a volta da alíquota ao percentual de 0%, as importações decresceram, enquanto as vendas da indústria doméstica aumentaram, o que indica que tal suposta liberalização não pode ser indicada como fator causador de dano.

Sobre a alegação da Dabi Atlante de que houve subcotação, de fato, constatou-se que, a partir de P3, tal situação foi vivenciada. No entanto, conforme já afirmado, essa subcotação não foi suficiente para ocasionar dano à indústria doméstica.

Além disso, no que se refere à alegação da mesma parte de que, na ausência de dumping, as importações originárias da Alemanha teriam ingressado no mercado brasileiro a preços superiores ao da indústria doméstica, assiste razão à produtora doméstica, conforme evidenciado na análise da magnitude da margem de dumping. O que não pode se perder de vista, entretanto, é que mesmo com a constatação da prática de dumping e a existência de subcotação, a Dabi Atlante conseguiu obter desempenho favorável, não se constatando existência de dano causado pelas importações originárias da Alemanha. Torna-se irrelevante, portanto, para fins de aplicação de uma medida antidumping, a afirmação de que a indústria doméstica teria seus preços menos pressionados na ausência da prática discriminatória.

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

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

Com relação à discussão das partes sobre “supressão” e “depressão” de preços, cabe esclarecer que os termos em si não se caracterizam como indicadores econômicos, conforme elencado pelo Acordo Antidumping da OMC. Não obstante, a identificação de eventual supressão/depressão de preços é um elemento que pode sinalizar a ocorrência de efeitos negativos sobre os preços da indústria doméstica com relação à concorrência com o produto importado.

Além disso, o Artigo 3.1 do Acordo Antidumping determina que a determinação de dano deve envolver o exame objetivo de dois aspectos: (a) o volume das importações a preços de dumping o seu efeito no preço praticado no mercado doméstico para o produto similar; e (b) o consequente impacto dessas importações sobre os produtores domésticos de tais produtos.

Mais adiante, em seu Artigo 3.2, o mesmo Acordo estabelece que, para o exame requerido na alínea (a) anterior, a autoridade investigadora deve considerar a existência de subcotação, depressão e supressão de preços. Dessa forma, embora a depressão e a supressão, em si, não constem entre os indicadores econômico-financeiros avaliados para fins da alínea (b) anterior (arrolados no Artigo 3.4 do Acordo Antidumping), seu exame se insere sim na análise de dano requerida pelo Acordo Antidumping, devendo ser objeto de atenta avaliação pela autoridade investigadora.

A respeito das alegações de “queda potencial” como elemento de dano, informa-se que essas não foram levadas em consideração na presente determinação, já que levantadas sem o acompanhamento de elementos que as sustentem no contexto da investigação em curso. A queda no grau de ocupação da indústria doméstica tampouco foi considerada como elemento indicativo de dano à indústria doméstica, já que decorrente exclusivamente de expansão considerável na capacidade instalada do produto nacional. O retorno sobre investimentos também não é conclusivo quanto à existência de dano sofrido pela indústria doméstica, já que decorrente dos resultados globais da empresa e não especificamente da linha de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos, especialmente se considerado que a receita líquida obtida com a venda do produto similar fabricado pela Dabi Atlante no mercado interno representou somente os seguintes percentuais da sua receita líquida total: [CONFIDENCIAL]% (P1), [CONFIDENCIAL]% (P2), [CONFIDENCIAL]% (P3), [CONFIDENCIAL]% (P4) e [CONFIDENCIAL]% (P5)..

Com relação à alegação da Delegação da União Europeia de que o aumento das importações da Alemanha teria sido acompanhado da diminuição das importações de outras origens, neutralizando eventual dano à indústria doméstica, entende-se, como já esposado ao longo deste documento, que, de fato, com exceção de pequena diminuição havia de P3 para P4 (0,7%), a indústria doméstica logrou ganhar participação no mercado juntamente com as importações a preços de dumping. Com isso, e considerando o aumento do seu volume de vendas em termos absolutos, a Dabi Atlante assistiu à expansão de suas massas de lucro, superando os efeitos adversos da contração de suas margens, as quais, por sua vez, estão relacionadas majoritariamente ao incremento anômalo nas despesas gerais e administrativas em P2.

Já a respeito da sugestão de que a análise do volume de importações seja feita em comparação à produção da indústria doméstica, remete-se ao item 5.3.2, onde tal análise foi efetuada. A respeito, constatou-se que o volume das importações a preços de dumping, quando analisado em relação à produção da indústria doméstica caiu, de fato, tanto de P1 para P5 quanto de P4 para P5, embora tenha crescido de P2 para P3 e de P3 para P4.

Ainda com relação às manifestações do bloco europeu, sustenta-se que, diferentemente do entendimento da parte, os produtos 3D vendidos pela Dabi Atlante não foram considerados na análise de subcotação realizada para fins de determinação final. Nas tabelas expostas no item 6.1.7.3, o preço da

indústria doméstica foi ponderado por CODIP, tendo em conta a participação de cada categoria no volume total de importações (ou vendas) do produto objeto da investigação em cada período. Como não foram registradas importações de aparelhos de raios X alemães de tecnologia 3D (CODIPs 31 ou 32) ao longo do período de análise de dano, o preço médio dos produtos dessas categorias da indústria doméstica foi desconsiderado na ponderação realizada.

Sobre a alegação de que a margem de lucro, bem com as despesas gerais, administrativas e de vendas, deduzidas do preço de revenda da Sirona Brasil, deveriam também ser deduzidas do preço da indústria doméstica para fins de justa comparação, esclarece-se o motivo de tal ajuste. É que ao se analisar a subcotação, nos termos do Artigo 3.2 do Acordo Antidumping e do art. 30, § 2º, I, do Decreto nº 8.058, de 2013, busca-se avaliar os efeitos das importações a preços de dumping sobre a situação vivenciada pela indústria doméstica, especialmente considerando a ótica das opções de que dispõe o adquirente ao decidir comprar o produto: importá-lo ou adquirir o produto similar produzido no Brasil. Supõe-se, assim, que uma decisão racional levaria o comprador a adquirir o produto que se lhe apresenta menos custoso. Essa análise normalmente é realizada comparando-se o preço ofertado pela indústria doméstica e aquele praticado pelo produtor/exportador internalizado no Brasil. Ocorre que, em se tratando de exportação para parte relacionada, como se verifica no presente caso, o preço praticado pelo produtor/exportador deixa de ser confiável, já que, consoante afirmado pelas próprias Sirona GmbH e Sirona Brasil, trata-se de preço de transferência. Portanto, busca-se, a partir do preço de revenda ao primeiro comprador independente no Brasil, eliminar os efeitos da importadora brasileira relacionada (por meio da dedução da margem de lucros e das despesas mencionadas), e alcançar o custo efetivo de aquisição que deve ser levado em conta pelo comprador, na comparação com o preço ofertado pela indústria doméstica, para sua tomada de decisão. Por esse motivo, não há que se falar em dedução de margem de lucro e de despesas do preço da produtora doméstica, para fins de subcotação, já que esse será o preço efetivamente levado em consideração pelo adquirente do produto em sua escolha.

6.4. Da conclusão sobre o dano causado à indústria doméstica

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno aumentou 159% de P1 para P2 e 15,8% de P2 para P3. Houve queda de 20,5% de P3 para P4, seguida de novo aumento de 38,7% de P4 para P5. De P1 para P5, a indústria doméstica logrou majorar seu volume de vendas em 230,8%. Tal incremento foi acompanhado por elevação de 151,7% na produção de P1 para P5 e de 26,9% de P4 para P5.

Ao longo do período de análise de dano (P1 para P5) a indústria doméstica aumentou em [CONFIDENCIAL] p.p. sua participação no mercado brasileiro. Nos intervalos individuais, registrou-se crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e nova alta de P4 para P5, de [CONFIDENCIAL] p.p. Em P5, o mercado brasileiro apresentou redução de 4,4%, quando comparado com P1, e de 12,5%, quando comparado com P4.

O grau de ocupação da capacidade instalada foi reduzido tanto de P1 para P5 (-[CONFIDENCIAL] p.p.) quanto de P4 para P5 (-[CONFIDENCIAL] p.p.). Tal redução, contudo, foi decorrente de uma expansão significativa na capacidade instalada efetiva da empresa, de 225% quando considerados os extremos da série (de P1 para P5) e de 62,5% no último intervalo analisado (P4 para P5), sempre superior à expansão da produção do produto similar.

Os resultados totais com a venda do produto similar no mercado interno cresceram em todas as dimensões analisadas de P1 para P5: +265,1% na receita líquida; +224,2% no resultado bruto; +88,3% no resultado operacional; +116,4% no resultado operacional, exceto resultado financeiro; e +68% no

resultado operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas. Os referidos indicadores de resultado também cresceram de P4 para P5, em 25% no caso da receita líquida, 39,5% no resultado bruto, 345,3% no resultado operacional, 114,9% no resultado operacional, exceto resultado financeiro, e 64,3% no resultado operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas.

Quando analisados os resultados unitários, contudo, verifica-se queda de P1 para P5 no resultado bruto (-2%), no resultado operacional (-43,1%), no resultado operacional, exceto resultado financeiro (-34,6%), e no resultado operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas (-49,2%). O mesmo movimento é identificado nas margens de lucro da empresa, com reduções no mesmo intervalo (P1 para P5) de [CONFIDENCIAL] p.p. na margem bruta, [CONFIDENCIAL] p.p. na margem operacional, [CONFIDENCIAL] p.p. na margem operacional, exceto resultado financeiro, e [CONFIDENCIAL] p.p. na margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas.

Apesar do movimento de queda nos resultados unitários observado de P1 para P5, de P2 para P5 o cenário é inverso para os resultados por unidade de aparelho de raios X vendido no mercado interno, com crescimento o de 5,8% no resultado bruto e de 135,8% no resultado operacional, saindo de um prejuízo operacional para lucro. De P4 para P5 também se observa crescimento em todos os resultados unitários, com destaque para o resultado operacional (+221%) e o resultado operacional, exceto resultado financeiro (+54,9%). A margem bruta cresce [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P5 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Já a margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas, aumenta [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P5 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5.

A mesma tendência é observada quando se analisam os resultados no mercado interno ajustados pela cesta de produtos. A margem de lucro bruto ajustada, que apresenta queda de P1 para P5 (-[CONFIDENCIAL] p.p.) cresce tanto de P2 para P5 (+[CONFIDENCIAL] p.p.) quanto de P4 para P5 (+[CONFIDENCIAL] p.p.). Já a margem operacional ajustada cai [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5, mas aumenta [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P5 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5.

Essa inversão na tendência dos resultados unitários e margens de lucro, quando se comparam as variações de P1 para P5, de um lado, e de P2 para P5, de outro, se deve, como já explicado, ao aumento súbito e atípico das despesas operacionais em P2, especialmente das despesas gerais e administrativas. Como afirmou a indústria doméstica em sua petição inicial, esse aumento se deveu, em parte, inclusive a operações não relacionadas diretamente ao produto similar doméstico.

Após esse movimento, as despesas diminuíram e a empresa voltou a apresentar desempenho ascendente, o que, aliado ao aumento no volume de vendas, a levou a atingir seus melhores resultados operacionais totais em P5.

A indústria doméstica elevou o número total de seus empregados vinculados ao produto similar, em 172,7% ao longo do período de análise de dano, com aumento de [CONFIDENCIAL] empregados de P1 para P5. A massa salarial total, por sua vez, foi 170,4% maior em P5 quando comparado com P1. A produtividade por empregado cresceu 19,4% de P1 para P5 e 16,7% de P4 para P5.

Considerando os indicadores expostos ao longo deste capítulo, verifica-se que em P5 a indústria doméstica tem maior volume de vendas, produção, maior faturamento, mais participação de mercado, mais empregados e massa salarial do que em P1. Os resultados totais também se elevam ao longo do período de análise de dano, seja em termos de resultados bruto ou operacionais.

Como indicadores negativos, a indústria doméstica registra redução de suas margens de lucro (bruto e operacionais), em seus resultados unitários, no resultado operacional ajustado (-9,3%) e no resultado

operacional ajustado, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas (-10,1%), se comparado P5 com P1. Não obstante, na comparação de P5 com P2 ou com P4, há melhoria em todos os indicadores citados. A despeito da queda de resultados unitários e margens de lucro do início para o fim do período de análise de dano, deve-se salientar que o resultado total da indústria doméstica com a venda do produto similar cresceu significativamente. Verifica-se um sacrifício de margens de P1 para P5, decorrente principalmente do íterim P1 – P2 que foi acompanhado por maiores receitas e melhores resultados totais no mesmo período. A indústria doméstica vendeu mais, mesmo diante de uma contração de mercado de 4,4% ao longo do período de análise de dano, e elevou sua participação no mercado brasileiro em mais de [CONFIDENCIAL] vezes daquela registrada em P1. Ainda que o produto objeto da investigação tenha ingressado no mercado brasileiro a preços subcotados em P5, os dados sugerem que não houve comprometimento ou piora da situação da indústria doméstica ao longo do período de análise.

Dessa forma, a análise conjunta dos indicadores leva à conclusão que a indústria doméstica termina o período de análise de dano (P5) em situação mais favorável que P1. O período representa fase de expansão da indústria doméstica, que, após registrar prejuízos operacionais em P2 e P3, voltou a apresentar lucro crescente em P4 e P5 e se estabeleceu no mercado com [CONFIDENCIAL]% de participação. De P2 para P5, que espelha a fase de substituição das vendas de aparelhos de raios X de tecnologia analógica para digital e 3D, todos os indicadores da empresa apresentam melhorias.

No período em que houve a deterioração dos resultados da indústria doméstica, P2, concomitantemente ao crescimento das importações a preços de dumping, as demais importações também cresceram, em particular houve ingresso do produto sul coreano a preço médio bem próximo ao do produto alemão. Dessa forma, a própria deterioração dos indicadores observada em P2 não pode ser preponderantemente atribuída ao ingresso do produto alemão.

A partir de tais considerações, para fins de determinação final, reverte-se o posicionamento apresentado anteriormente, para fins de início da investigação e de determinação preliminar, e conclui-se pela ausência de dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping no período analisado.

7. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

Em manifestação de 9 de maio de 2016, com vistas a reproduzir os argumentos discutidos na audiência de meio de período, a Associação Brasileira de Radiologia Odontológica – ABRO, descreveu o histórico do mercado brasileiro de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos e apresentou colocações de ordem geral. Citou que os aparelhos de raios X de tecnologia analógica teriam sido usados no país por mais de 20 anos e que a tecnologia digital passou a existir no Brasil a partir de 2005. Alegou que a empresa Dabi Atlante, indústria doméstica, teria tradição em equipamentos voltados à odontologia, “mas nunca teve expertise na área de raio-x panorâmico”.

Segundo afirmou a Associação, o primeiro “*player*” a ingressar no mercado brasileiro de aparelhos de raios X panorâmicos odontológicos foi a empresa KaVo, seguida pela VaTech, essa última comercializada no Brasil pela empresa Gnatus. A parte entendeu que a imposição de “sobretaxa” ao produto importado pode afastar outros “*players*” do mercado brasileiro e gerar uma situação parecida com a dos produtos da VaTech há alguns anos, “sem peça e sem pós-venda”. Colocou-se na defesa da “liberdade de escolha do usuário, bem como pós-venda, controle de qualidade e avaliação científica dos aparelhos”.

A ABRO fez também uma análise geral do mercado dos aparelhos de raios X, afirmando que o mercado seria sazonal e feito de ciclos. Segundo colocou, a demanda seria limitada por um número

restrito de profissionais e que esses demorariam de 7 a 8 anos para trocar de aparelho, tendo em vista a vida útil do equipamento. Por fim, afirmou que “mesmo com sobretaxas, o mercado não deixaria de comprar o produto importado, sendo que a área de saúde é quem mais seria afetada”.

Com relação a comentários sobre CODIP realizados pela indústria doméstica durante a audiência de meio de período, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil, em manifestação de 9 de maio de 2016, se pronunciaram da seguinte forma: “No tocante aos comentários acerca de CODIPs, muito embora a Dabi Atlante não tivesse compreendido a real demanda da Sirona, esclareceu-se que tal análise serviria para auxiliar o Departamento no exame de nexos causais”.

Com relação à pergunta da Dabi Atlante sobre a queda das importações do produto objeto da investigação após o início da investigação, as empresas respondem que “se tratava de queda de importações em razão de mercado em contração, como verificado nos autos”.

Em manifestação protocolada em 9 de maio de 2016 a petionária teceu comentários acerca do depoimento da ABRO, destacando que o objetivo da petionária não é o de excluir concorrentes, mas garantir que a competição seja justa. A Dabi Atlante ainda requereu “a aplicação de seu direito de forma provisória e retroativa, para evitar o agravamento do dano”.

Ademais, em manifestação protocolada em 27 de maio de 2016, defendeu que “a imposição da sobretaxa antidumping é sim de interesse da área da saúde que sempre se esforçou para ter uma indústria brasileira voltada para o desenvolvimento de tecnologia para o setor”.

Em sua manifestação de 30 de maio de 2016, a Sirona GmbH e a Sirona Brasil apresentaram contestação a pedido feito pela indústria doméstica. Conforme exposto a seguir, afirmaram: “a Sirona entende que o pedido da Dabi Atlante de aplicação de direito de forma provisória e retroativa não encontra respaldo legal, não somente pelo fato de a determinação preliminar não ter recomendado a aplicação de direitos provisórios, como pela impossibilidade de retroatividade na ausência de requisitos legais”.

A indústria doméstica, em manifestação de 18 de julho de 2016, afirmou que o Acordo Antidumping (ADA) da OMC estabelece no segundo parágrafo do Artigo 10 que “2. Poderão ser percebidos direitos anti-dumping retroativos pelo período durante o qual medidas provisórias, caso tenham existido, tenham sido aplicadas sempre que uma determinação final de dano (...) seja feita ou sempre que se conclua pela determinação final de ameaça de dano em que as importações a preço de dumping na ausência de medidas provisórias teriam por efeito determinar a existência de dano”

A parte então defendeu que o termo “caso tenham existido” constante do parágrafo segundo acima transcrito teria a intenção de criar regra diferenciada caso tenha havido a aplicação de direito provisório, mas não proibir a aplicação de direitos retroativos em não tendo sido aplicado direito provisório. Argumentou ainda que interpretar que direitos retroativos só são possíveis se direitos provisórios houverem sido aplicados leva a prática não condizente com o propósito do ADA.

Ademais, a petionária alegou que a não recomendação da aplicação provisória da medida antidumping resultou não apenas na continuidade de dano à indústria doméstica, mas no agravamento desse dano. Para sustentar tal alegação a parte apresentou estatísticas de importação do produto objeto da investigação extraídas do sistema Aliceweb para os meses de maio e junho de 2016.

7.1. Dos comentários acerca das outras manifestações

A respeito da manifestação da ABRO e da Dabi Atlante acerca da dinâmica do mercado brasileiro de aparelhos de raios X odontológicos panorâmicos, cumpre esclarecer que assuntos ligados ao interesse público, como: direito de escolha, direito do consumidor e alegações afins, possuem instância própria de discussão e não se encontram dentre os elementos de análise no processo de defesa comercial.

No que tange à interpretação ao parágrafo segundo do art. 10 do ADA apresentada pela peticionária, esclarece-se que o citado artigo é claro em limitar a aplicação de direitos antidumping retroativos apenas caso tenham sido aplicadas medidas provisórias. Ademais, o termo “caso tenham existido” é utilizado para deixar claro que as medidas provisórias não são de aplicação obrigatória, e sim uma faculdade que passa pelo julgamento de necessidade e aplicabilidade efetuado pela autoridade investigadora.

Com relação à alegação da Dabi Atlante de que a não aplicação da medida provisória resultou na continuidade/agravamento do dano, usando dados posteriores ao final de P5 como embasamento, há de se destacar que o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, é transparente ao definir o período de investigação de dano em 60 meses divididos em cinco intervalos de 12 meses. Conforme previsto no § 5º do mesmo artigo, em circunstâncias excepcionais, esse período pode ser inferior a 60 meses, no entanto, não há previsão no Decreto para um período de investigação de dano superior a este. Ademais, conforme exposto no item 6.4, concluiu-se não haver dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping. Logo, não há que se falar em um suposto agravamento desse dano. E mais, considerando o teor do art. 88 do Decreto nº 8.058, de 2013, e a ausência de imposição de medida antidumping definitiva, caso tivesse sido aplicado direito provisório, os valores pagos teriam de ser restituídos ou devolvidos.

8. DA RECOMENDAÇÃO

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

Assim, propõe-se o encerramento da investigação em tela sem a aplicação de direito antidumping.